

Radioscopie du Grand marché intérieur européen

Michel Catinat*

A quelles conditions l'Europe sortira-t-elle gagnante de l'achèvement du Grand marché intérieur décidée lors des Conseils européens de 1985 ? Pour comprendre les enjeux de 1992, M. Catinat rappelle concrètement quels sont les mécanismes et les secteurs de l'activité économique concernés par cette ouverture : les marchés publics soumis à la règle de l'appel d'offre soit 8,5 % du PIB communautaire ; les contrôles en douane qui grèvent le coûts des échanges intra-CEE et qui seront abolis ; la libéralisation des marchés financiers sera achevée ; les économies d'échelle devraient favoriser la restructuration du tissu productif et l'amélioration de la productivité. A priori, le Grand marché devrait donc induire des effets plutôt positifs : la contraction des coûts de production, l'essor des échanges à l'intérieur de la Communauté. Toutefois, pour en tirer pleinement partie, l'Europe doit être consciente des risques : celui d'une réduction initiale de certains emplois et d'une redistribution de la richesse au niveau régional, sectoriel et social ; mais aussi le danger d'une pénétration accrue de son marché intérieur et d'une accélération de sa désindustrialisation, dans le cas où la mise en place du Grand marché ne s'accompagnerait pas de la définition d'une politique commerciale européenne face au reste du monde et d'un renforcement de la coordination économique.

** Michel Catinat est conseiller économique à la direction générale des Affaires économiques et financières de la Commission des Communautés européennes. Les vues exprimées sont celles de l'auteur et n'engagent pas la responsabilité de la Commission.*

L'Europe est bousculée.

Depuis le premier choc pétrolier, la Communauté perd des parts de marché. Elle est moins performante que ses partenaires commerciaux — les États-Unis et le Japon en particulier — dans les secteurs d'avenir à haute technologie. Elle ne soutient que difficilement la concurrence des nouveaux pays industrialisés. Elle s'essouffle sous le poids de ses seize millions de chômeurs. Malgré de réels progrès, la croissance européenne reste peu créatrice d'emploi. Le ballon d'oxygène de 1986 — un transfert de revenu de près de 1,5 point du PIB concédé par la chute des prix du pétrole — n'a pu ranimer sa croissance.

L'Europe souffre-t-elle d'une maladie incurable ? D'un grippage de ses institutions ou d'un manque de dynamisme de ses acteurs économiques ?

Les Conseils européens de Milan (juin 1985) et de Luxembourg (décembre 1985) ont ouvert une nouvelle perspective et engendré de nouveaux espoirs¹. En adoptant le *Livre blanc sur l'achèvement du marché intérieur*, les chefs d'État et de gouvernement ont franchi un pas politique décisif : créer, d'ici à 1992, un véritable marché communautaire où pourraient circuler en toute liberté les biens, les personnes, les services et les capitaux.

Parallèlement à un travail législatif intense², la Commission s'est engagée dans une analyse minutieuse des conséquences économiques et sociales du Grand marché intérieur. Il s'agit là d'une tâche herculéenne et particulièrement délicate. Quelques instants de réflexion suffisent à se convaincre que l'achèvement du marché intérieur bouleversera nombre de rouages économiques, transformera l'environnement des entreprises, affectera — profondément dans certains cas — les comportements des acteurs individuels. Le nombre de paramètres à maîtriser est gigantesque ; toute approche qui se voudrait totalement déterministe devient inappropriée. Malgré ces difficultés, la Commission s'attèle à son entreprise et suscite des réflexions internes. Pour ne citer que les plus récentes : le rapport d'un groupe d'experts indépendants présidé par M. Padoa-Schioppa[20] qui décrit les conditions économiques et institutionnelles de succès du Grand marché intérieur ; le rapport sur le « coût de la non-Europe » élaboré sous la responsabilité de M. Cecchini, qui se concentrera³ sur les conséquences économiques — chiffrées dans la mesure du possible — du Grand marché intérieur.

C'est dans le cadre de la préparation de ce rapport que s'inscrivent les réflexions exposées ci-après. Leur champ est limité aux aspects de problématique. Aucune évaluation quantitative n'est esquissée. Aucune priorité d'action fondée sur une hiérarchisation de l'importance des effets n'y est proposée.

1. A cet égard, l'article de J. Vignon [18] replace dans une perspective historique les décisions de Milan et de Luxembourg.

2. Sur les 300 directives annoncées dans le Livre blanc, la Commission en avait présenté environ 170 et le Conseil des ministres adopté plus de 70 avant l'été 1987.

3. Ce rapport devrait être achevé pour le tout début de l'année 1988.

L'article s'articule autour d'une thèse centrale :

— Les conséquences économiques de l'achèvement du Grand marché intérieur prendront naissance dans une amélioration des conditions de l'offre, liée à quatre grandes composantes⁴ : l'ouverture des marchés publics, la suppression des frontières intra-communautaires, la libéralisation des services financiers et « les effets d'offre » (cela va de soi !).

— Elles provoqueront un desserrement de diverses contraintes : de production rentable en premier lieu mais aussi, sous certaines conditions, de déficits budgétaire et extérieur. En partie potentielles, elles ne se matérialiseront pleinement que dans la mesure où les politiques macro-économiques des Etats membres sauront se donner les moyens politiques et institutionnels pour tirer le meilleur profit des marges de manœuvres gagnées.

Les mécanismes économiques du Grand marché intérieur

Une attaque de front du problème est vouée à l'échec tant multiples en sont ses facettes, tant nombreuses sont les difficultés. Statistiques d'abord : jusqu'à très récemment, l'importance relative des marchés publics était inconnue au niveau communautaire⁵. Théoriques ensuite : l'économiste en quête d'analyse doit concocter un cocktail dont les ingrédients devront être tirés de la théorie des échanges internationaux et des unions douanières, du comportement d'entreprise, des apports de la macro-économie, etc.

Ouverture des marchés publics

Les achats publics concernent l'ensemble des achats — consommation intermédiaire ou investissement — des administrations publiques, qu'elles soient centrales, régionales ou locales, ainsi que des « entreprises publiques » qui, de par leur statut (entreprises nationalisées par exemple), de par la nature de leur production (services publics comme les transports, l'énergie) ou de par leur situation stratégique (industries d'armement) entretiennent des liens de dépendance avec les autorités publiques. Ils représentent environ 15 % du PIB communautaire (tableau 1). Mais l'ouverture des marchés publics ne concerne qu'une partie de ces achats : ceux donnant lieu à appel d'offre ou à négociation, les autres achats se faisant par

4. Deux aspects importants du marché intérieur ne sont pas abordés dans cet article : le rapprochement des fiscalités indirectes et le renforcement des activités transnationales des entreprises.

5. Une étude sur l'ouverture des marchés publics commanditée au cabinet WS Atkins Management Consultants dans le cadre du rapport Cecchini sur le « coût de la non-Europe » vient de fournir une première estimation quantitative des marchés publics.

commande ou paiement direct à un niveau nécessairement local (loyers, services de poste et télécommunications, etc.) doivent être exclus. Dans ces conditions, les marchés publics représenteraient, d'après le cabinet Atkins, environ 8,5 % du PIB communautaire — quelque 300 milliards d'Ecus en 1987⁶.

TABLEAU 1

Importance relative des marchés publics en 1984

	<i>En % du PIB*</i>					
	RFA	Belgique	France	Italie	R.-Uni	Total (5 pays)
Dépenses des administrations publiques**	43,2	48,9	45,1	41,4	39,5	42,8
Achats publics***	11,9	17,5	14,1	15,4	22,1	15,5
dont						
— admin. publiques	7,5	6,6	8,6	9,8	12,0	9,1
— entreprises publ.	4,4	10,9	5,5	5,6	10,1	6,4
Marchés publics****	8,4	9,3	6,0	7,8	11,1	8,3

* Les différents agrégats de dépenses, d'achats et de marchés publics correspondent à une somme de transactions, alors que le PIB représente une somme de valeurs ajoutées largement inférieure à l'ensemble des transactions.

** Ensemble des dépenses courantes et en capital.

*** Ensemble des consommations intermédiaires et de l'investissement.

**** Part des achats donnant lieu à appel d'offre ou à négociation. Tout achat par commande directe ou tout service payé directement (loyers, électricité, poste, etc.) est exclu.

Sources : Comptes et Statistiques des Administrations publiques (1970-1984), Eurostat 2-C.

Estimations provisoires du cabinet Atkins pour les achats des entreprises publiques et des marchés publics.

Impacts directs

Ouvrir les marchés publics signifie, pour les administrations et entreprises publiques, consentir à utiliser en totalité le jeu de la concurrence intra-communautaire (ou mondiale) pour effectuer leurs achats. Le choix de leur fournisseur se ferait uniquement sur des critères économiques (le prix le plus bas à qualité et service identiques) sans interférence avec d'autres critères (protectionnisme, autonomie nationale, etc.).

Cela ne peut impliquer pour elle qu'une moindre dépense à quantité d'achat inchangée. Même si, dans la situation actuelle de relative fermeture des marchés publics, les prix unitaires payés par les administrations et entreprises publiques peuvent parfois être inférieurs aux prix du marché privé correspondant, cela résulte soit de leur pouvoir d'oligopsonie, soit de différences dans la nature de leurs achats (achats en grande quantité, par exemple). L'ouverture des marchés publics ne modifiera pas ces caractéristiques⁷; en revanche, elle offrirait la possibilité pour

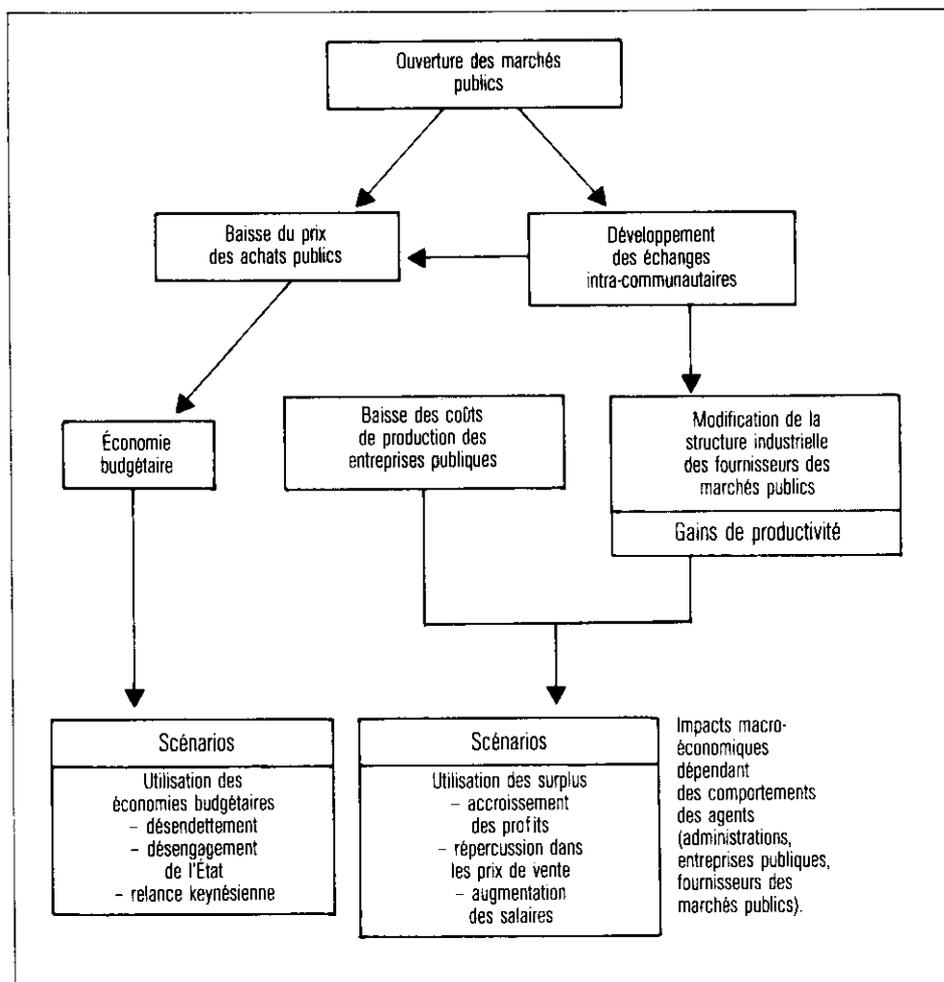
6. Soit nettement moins que les 520 milliards d'Ecus 87 (réactualisation des 400 milliards d'Ecus 83) du rapport Albert-Ball [1].

7. On pourrait en théorie imaginer des cas où l'ouverture des marchés publics réduise le pouvoir d'oligopsonie des administrations dans la mesure où les fournisseurs d'une administration nationale pourront trouver d'autres clients auprès des autres administrations communautaires. Dans ce cas, un accroissement des prix payés pour certains produits par les administrations pourrait intervenir. Ce cas de figure est cependant tout théorique; dans la pratique, une augmentation des prix à la suite de l'ouverture des marchés publics est fortement improbable.

chaque administration ou entreprise publique nationale de se fournir auprès d'un fournisseur étranger meilleur offrant. Bien sûr, pour certains produits, par exemple ceux dont les coûts de transport sont élevés, les fournisseurs nationaux pourraient rester les plus compétitifs ; mais, en moyenne sur l'ensemble des produits, seraient cependant créées des opportunités de moindres dépenses.

TABLEAU 2

Impacts macro-économiques de l'ouverture des marchés publics



Ainsi l'ouverture des marchés publics est-elle synonyme de baisse de prix et d'intensification des échanges intra-communautaires simultanément.

Pour les administrations publiques, il y a là opportunité d'amélioration de leur solde budgétaire ; pour les entreprises publiques, de contraction de leur coût de production, et de renforcement de leur position concurrentielle, bien qu'au niveau intra-communautaire tout dépende des baisses relatives des coûts de production dans un pays par rapport aux autres.

Pour les branches fournisseurs (biens d'équipement destinés aux télécommunications, transport et énergie en particulier), l'ouverture des marchés publics les ferait basculer d'une situation relativement abritée à une situation de concurrence internationale. Concurrencées sur leur territoire national, ces entreprises auraient en contrepartie la possibilité de concurrencer leurs homologues sur les autres marchés communautaires. Tous les effets d'un renforcement de la concurrence apparaîtraient donc : réduction des marges commerciales par atténuation des rentes de monopole d'abord, puis modification des parts de marché respectives en parallèle avec un renforcement des échanges intra-communautaires (et éventuellement extra-communautaires selon la politique commerciale extérieure de la Communauté et les résultats de l'Uruguay Round). A moyen terme, une restructuration du tissu industriel en résulterait selon le schéma du modèle de N. Owen[14] : les entreprises les moins efficaces disparaîtraient, car les prix de marché ne pourraient couvrir leur coût de développement ; les entreprises les plus compétitives accroîtraient leur part de marché, ce qui renforcerait encore leur position concurrentielle grâce à une meilleure exploitation des économies d'échelle. Le maintien de la concurrence et la libre entrée sur le marché obligerait ces entreprises à poursuivre leur effort de recherche-développement-innovation, créant ainsi un processus dynamique de gains de productivité. Tout donne lieu de croire qu'une restructuration importante de ces secteurs devrait se dessiner. Pour ces entreprises, les enjeux sont considérables ; les bénéfiques également pour les plus performantes.

Impacts macro-économiques

Conformément à la théorie des échanges internationaux, l'ouverture des marchés publics conduirait à une réallocation des ressources vers les pays dont les entreprises fournisseurs des marchés publics sont les plus efficaces. Il en résulterait, parallèlement à une baisse des prix, un accroissement du bien-être collectif bénéficiant initialement aux administrations et entreprises publiques. La diffusion de ces impacts initiaux à la sphère macro-économique dépendra de leur comportement.

Schématiquement, l'amélioration du solde budgétaire, dont l'ampleur reste à déterminer, peut donner lieu à trois types de réactions polaires :

— Recherche de désendettement accru de la part des administrations. Aucun impact sur la sphère réelle n'apparaîtrait directement. En revanche, le moindre recours au marché financier limiterait les effets d'éviction et provoquerait une

pression à la baisse sur les taux d'intérêt à long terme, initialisant une augmentation de la demande par l'investissement productif ou l'investissement-logement.

— Diminution de la pression fiscale. Dans ce cas, les administrations transfèraient directement les bénéfices de l'ouverture des marchés publics aux entreprises et aux ménages. Ce scénario illustre une volonté de désengagement de la part de l'Etat, sans effet keynésien négatif (pas de contraction initiale des dépenses en volume des administrations).

— Accroissement des dépenses en volume (par participation aux grands travaux européens par exemple). Ce cas serait alors typique d'une relance keynésienne sans dégradation du solde budgétaire.

La réduction du prix payé par les entreprises publiques pour leur consommation intermédiaire pourrait également induire trois types de comportement :

— Consolidation du profit de ces entreprises publiques qui pourraient alors en profiter soit pour se désendetter, soit pour accroître leur capacité d'autofinancement. Il pourrait en résulter un impact favorable sur l'investissement de ces entreprises si elles souffrent de problèmes de solvabilité (cf. Lévy-Garboua et Maarek[10]) ou d'insuffisance de capacité d'autofinancement ou, de façon plus générale, de contraintes de production rentable (situation de chômage classique). Dans ces cas, le maintien des surplus dans ces entreprises aurait des effets économiques favorables d'accroissement de la production, de l'emploi et, à terme, de relance de l'investissement.

— Répercussion dans leur prix de production. Un double effet d'entraînement apparaîtrait alors : diffusion de la baisse (relative) des prix à l'ensemble des agents utilisateurs qui, dans le cas de produits tels que l'énergie ou les transports, représente une proportion importante des agents économiques. L'effet de diffusion pourrait ainsi être important et initialiser un accroissement de la demande. Dans ce cas, les surplus créés par l'ouverture des marchés publics se répartiraient entre le secteur productif et les consommateurs finals.

— Redistribution sous forme de salaire. Si, en termes réels, le transfert de revenu est identique au cas précédent, la dynamique qu'elle impulse est différente : absence d'effet désinflationniste et transfert initial en totalité vers les ménages. Ce n'est qu'en cas de situation de chômage keynésien généralisé qu'une telle redistribution pourrait trouver sa pleine efficacité.

L'ouverture des marchés publics constituerait un pas de plus vers l'intégration économique des Etats membres : le taux de pénétration des marchés publics devrait progressivement converger vers les taux observés sur les marchés privés. Si l'on se réfère aux évaluations présentées en annexe, il y a place pour une large intensification des échanges intra-communautaires. Qu'en attendre pour la balance commerciale de la Communauté prise dans son ensemble ? Y répondre sans ambiguïté est prématuré tant que n'est pas définie la politique commerciale extérieure, et en

particulier que le problème de compétence entre la Communauté et chacun des Etats membres n'aura pas été clarifié⁸.

Trois cas de figure peuvent à priori être envisagés : ouverture strictement limitée à l'espace communautaire, ouverture négociée sur le principe de la réciprocité ou ouverture sans réciprocité de la part des zones extra-communautaires. Selon les cas, les conséquences économiques pourraient largement différer, d'avantage pour les secteurs à ouvrir (télécommunications, transport, énergie, services des eaux) et leurs fournisseurs (biens d'équipement) que pour les secteurs plus ouverts (fournitures, bâtiment).

En effet, les deux premiers cas devraient conduire à une amélioration de la balance commerciale communautaire : la restructuration des branches fournisseurs et les gains de productivité que l'on peut en attendre renforceraient la compétitivité européenne — sans accroissement des importations extra-communautaires dans le premier cas, avec accroissement de ces dernières et augmentation parallèle des exportations communautaires dans le deuxième cas. L'ouverture des marchés publics aurait alors un triple effet favorable : amélioration des déficits budgétaires, augmentation du PIB (par contribution positive du solde extérieur communautaire) et impact désinflationniste.

Dans le troisième cas de figure les conséquences seraient plus incertaines. Tout dépendrait de la capacité des branches fournisseurs à soutenir la concurrence extérieure sur les marchés intérieurs. L'absence d'ouverture des marchés publics dans le reste du monde pourrait entraîner une détérioration de la balance commerciale ; une dégradation du solde budgétaire au niveau communautaire serait même à craindre si la diminution du prix des achats publics était inférieure à l'écart de taux de prélèvements obligatoires moyens entre la production communautaire et les importations extra-communautaires. En effet, substituer à la production communautaire des importations extra-communautaires prive les administrations publiques de ressources fiscales, qui peuvent plus que contrebalancer les économies budgétaires initiales.

Déterminer le cas le plus probable est une tâche difficile à l'heure actuelle. Tout au plus peut-on argumenter que l'achèvement du marché intérieur renforcerait l'identité économique et commerciale de la Communauté. Ce renforcement s'effectuerait dans un cadre international comportant des règles du jeu (GATT) qui sont appliquées en fonction des rapports de force entre les différentes entités économiques en présence. Dans le respect de ces règles internationales, la Communauté devrait donc améliorer son pouvoir de négociation.

Le moins probable et le non souhaitable — une ouverture sans réciprocité — coïncideraient donc. Fort heureusement car l'enjeu est de taille.

8. D'après l'article 113 du traité de Rome, la politique commerciale extérieure est du domaine de compétence de la Communauté. Cependant, pour diverses raisons historiques, des dérogations ont été tolérées par la Commission (par exemple, quotas à l'importation de voitures japonaises pour certains pays) et des accords bilatéraux ont été conclus individuellement entre des Etats membres et des pays extra-communautaires.

Suppression des frontières intra-communautaires

L'existence de contrôles en douane occasionne des surcoûts pénalisant les échanges intra-communautaires : coûts supplémentaires de transport (délais d'attente en douane principalement) et coûts administratifs, qu'ils soient payés par les entreprises⁹ (gestion des formalités douanières, paiement des services de transitaires) ou par les administrations publiques (douaniers).

Les contrôles en douane conduisent donc à renchérir le prix des biens ou services donnant lieu à échange intra-communautaire par rapport à ceux produits et achetés à l'intérieur du même Etat membre.

Impacts directs

La réduction du prix des échanges intra-communautaires provoquée par la suppression des contrôles en douane conduirait à deux types de substitution (par effet prix) :

- substitution entre productions nationales et importations d'origine communautaire en faveur de ces dernières ;
- substitution entre importations d'origine extra-communautaire et intra-communautaire en faveur de ces dernières.

Il y aurait non seulement renforcement des échanges intra-communautaires mais aussi gains de part de marché des importations d'origine communautaire dans l'ensemble des importations des pays membres de la Communauté. Impacts bénéfiques... mais en contrepartie de suppressions d'emploi : contraction (ou au mieux redéploiement) des effectifs douaniers, réduction des personnels employés dans les entreprises exportatrices à la gestion des formalités administratives de passage en douane, diminution des effectifs des transitaires et de tous les prestataires de services attachés directement ou indirectement aux activités douanières intra-communautaires.

Impacts macro-économiques

Les effets de substitution à double détente impliqueraient non seulement une augmentation des importations de chaque Etat membre mais aussi une réduction des importations d'origine extra-communautaire, tout cela accompagné d'une baisse des prix moyens à l'importation pour chacun des pays communautaires. Il en résulterait donc un effet positif sur le PIB communautaire puisque la production communautaire évincerait en partie des importations d'origine extérieure¹⁰ et que la baisse des

9. Exportatrices ou importatrices, ou les deux simultanément selon la répercussion des surcoûts dans les prix.

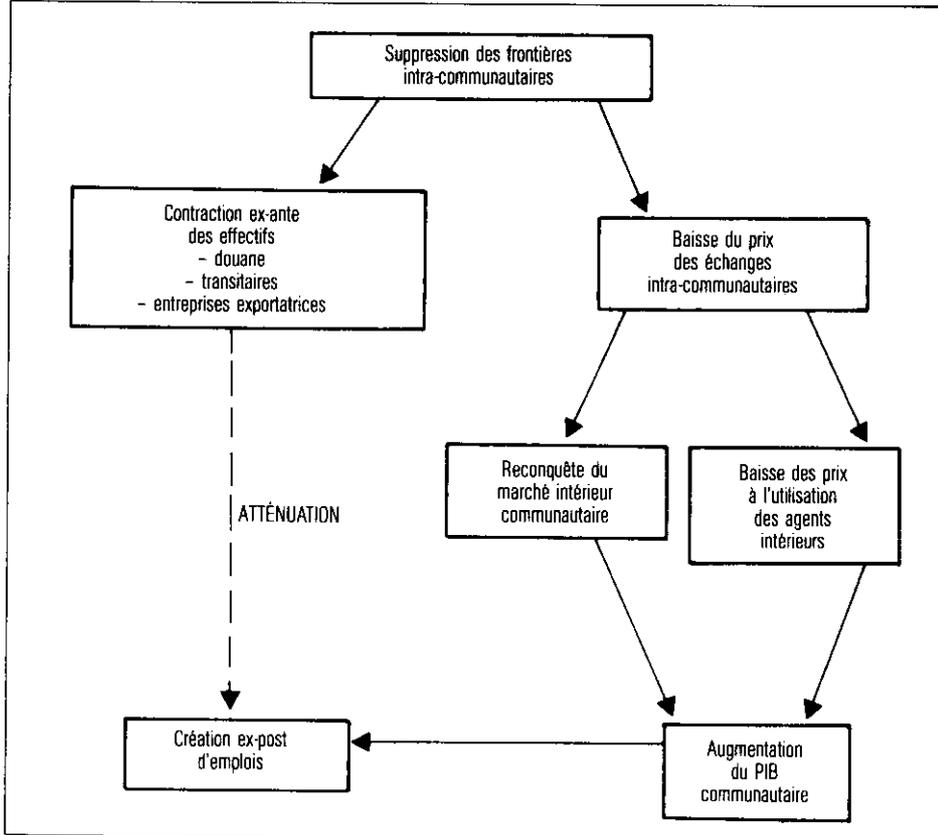
10. Les surcoûts d'importation d'origine communautaire sont neutres pour la production communautaire : ils correspondent à des exportations d'autres pays communautaires. Le seul effet résultant sur le PIB communautaire provient donc de la baisse des importations d'origine extra-communautaire.

prix à l'importation renforcerait le pouvoir d'achat des agents économiques communautaires. La contraction des effectifs liée à la suppression des frontières atténuerait en partie l'impact favorable sur le PIB, mais cet effet négatif devrait être de faible ampleur.

Accroissement du PIB communautaire, amélioration du solde commercial, contraction des prix et augmentation probable de l'emploi... la quadrature du cercle pour le macro-économiste !

TABLEAU 3

Impacts macro-économiques de la suppression des frontières intra-communautaires



Libéralisation des services financiers

Diverses barrières entravent, à l'heure actuelle, le marché des services financiers : les limitations au droit d'établissement, les contraintes réglementaires¹¹ et enfin les contrôles des mouvements de capitaux. Condition nécessaire à toute libéralisation effective des services financiers, la libre circulation des mouvements de capitaux est en cours d'achèvement à l'intérieur de l'espace communautaire, bien que certains pays comme la France, l'Italie ou l'Espagne n'aient pu encore pousser la libéralisation à son terme.

Ces diverses entraves impliquent des surcoûts pour les prestataires de services financiers. Leur suppression conduirait donc à une contraction des prix de ces services. Cependant, dans le cas de ce secteur, les baisses devraient résulter principalement de la suppression des situations de rente monopolistique qui caractérisent la situation européenne actuelle, tant est importante la segmentation du marché communautaire en autant de marchés nationaux. Le décloisonnement de ces marchés aurait donc un rôle décisif dans la baisse des prix ; il aurait encore d'autres avantages : la mise à disposition d'un plus grand nombre de produits financiers dans chaque Etat membre, une meilleure répartition des risques pour les services d'assurances sur un marché élargi et, pour cette même raison, du moindre risque d'insuffisance d'offre de crédit pour les services bancaires.

Compte tenu du caractère diffusant des services financiers à l'ensemble du tissu productif¹², leur libéralisation pourrait avoir des conséquences macro-économiques

TABLEAU 4

Importance relative des services financiers¹ en 1985

	En % de l'ensemble des branches										
	RFA	Bel.	Dan.	Esp.	Fr.	Gr ³	It.	Lux ²	P-B	R-U	Total
Valeur ajoutée (aux prix de 1980)	4,8	5,4	3,3	5,9	3,7	2,6	6,5	11,6	5,0	18,7 ⁴	7,5 ⁵
Emploi	3,0	3,8	3,7	2,8	2,8	nd	1,8	5,7	3,7	3,5	2,9

1. Branche 69A de la NACE.

2. En 1982.

3. En 1984.

4. Pour le Royaume-Uni, à la différence des autres pays, la valeur ajoutée de la branche des services financiers est beaucoup plus élevée (sur-évaluée ?) que celle du secteur. D'après les statistiques Eurostat par secteur, la valeur ajoutée du secteur des services financiers ne représente qu'environ 6 % du PIB.

5. Estimation (moyenne pondérée par l'importance relative des PIB aux prix courants).

Source : Banque de données sectorielles Eurostat.

11. Une succursale d'un établissement financier étranger doit généralement respecter la réglementation nationale (règles prudentielles, ratios de liquidité, ...) sans possibilité de consolidation avec la société-mère étrangère.

12. Les services financiers se situent en amont du tissu productif. Non seulement les prix de leurs services se diffusent directement à l'ensemble de la sphère productive, mais de plus leur adaptabilité à financer des projets de complexité diverse, de risque parfois élevé, est souvent une condition du dynamisme de l'industrie.

particulièrement favorables, voire décisives, pour la reprise, à moyen terme, de la croissance européenne.

Pour ce qui est des services bancaires, la pression de la concurrence et la libre circulation des capitaux stimuleraient la décreue des taux d'intérêt réels, ouvrant la voie à une reprise de l'investissement : investissement productif dont dépendent, à terme, les potentialités de croissance, investissements en logement — créateur important d'emplois. Cette baisse impliquerait par ailleurs un renchérissement des cours en bourse et donc une élévation de la richesse nationale. Autant d'impacts favorables pour stimuler durablement la croissance et améliorer la situation de l'emploi¹³.

Les effets favorables sur l'investissement proviendraient non seulement de la baisse des taux d'intérêt qui rendrait rentables un plus grand nombre de plans d'investissement tout en réduisant la charge de l'endettement privé¹⁴, mais aussi de la libéralisation des mouvements de capitaux qui conduirait à de meilleures allocations et adéquations des ressources financières aux projets les plus rentables.

Pour ce qui est des autres services financiers — d'assurance en particulier —, les effets transiteraient essentiellement par une baisse de leurs prix dans la plupart des pays communautaires. Cependant, compte tenu de leur moindre importance économique en termes de valeur ajoutée mais également en termes d'effet diffusant, leur libéralisation devrait avoir de plus faibles conséquences macro-économiques que pour les services bancaires.

Effets d'offre

Sous le terme « d'effets d'offre » seront regroupés l'ensemble des phénomènes liés à l'achèvement du marché intérieur qui auront pour conséquence d'améliorer l'efficacité du tissu productif communautaire, c'est-à-dire la productivité globale des facteurs de production.

Par essence, ces effets sont de nature micro-économique. La transformation de l'environnement des entreprises que représente la création d'un Grand marché intérieur devrait modifier, voire bouleverser le comportement entrepreneurial. Cumulé sur de nombreux secteurs, cela ne peut manquer de se répercuter dans la situation macro-économique même de la Communauté.

13. Les créations d'emploi proviendraient indirectement du surcroît d'activité engendrée et permise par l'accroissement de l'investissement productif. Mais la baisse des taux d'intérêt a également pour conséquence de substituer, toutes choses égales par ailleurs, du capital à du travail par abaissement relatif du coût du capital par rapport au travail. Cet effet de substitution resterait cependant relativement faible (voir 4 pour plus de détails) et ne pourrait qu'atténuer partiellement les créations d'emploi.

14. Proportionnellement à la part des emprunts à taux révisables.

Meilleure allocation des ressources et mobilité des facteurs

Selon la théorie des échanges internationaux qui s'est développée sur la base des avantages comparatifs, l'ouverture des frontières permet à chaque économie nationale de se spécialiser dans les productions de biens ou services pour lesquels celle-ci dispose soit de plus faibles coûts unitaires de production, soit d'une meilleure dotation en facteurs de production. Au niveau macro-économique ou macro-sectoriel, ce développement des échanges permet donc une meilleure allocation des ressources, conduit à une élévation de la productivité globale des facteurs, en moyenne sur les différents pays : potentiellement, cette réallocation est synonyme de supplément de richesse.

Les effets de cette nature que l'on peut attendre de l'achèvement du marché intérieur doivent cependant être nuancés. D'une part, si l'on exclut les pays communautaires du Sud (Espagne, Grèce, Portugal), les avantages comparatifs des différents pays communautaires les plus industrialisés sont assez faibles ; de nombreuses études ont d'ailleurs montré que le développement des échanges entre ces pays procédait d'une autre logique — celle des échanges intra-branche¹⁵. Ainsi tout au plus peut-on escompter un développement des échanges intra-communautaires sur la base des avantages comparatifs entre les « pays du Sud » et les autres Etats membres[8]. D'autre part, la circulation des travailleurs et des capitaux inscrite dans le *Livre blanc* risque de se substituer, en partie, aux échanges de biens et services qui résultent d'avantages comparatifs ; les fondements mêmes des échanges inter-branches — existence d'avantages comparatifs et absence de mobilité des facteurs de production — devraient progressivement s'estomper et les avantages respectifs des économies communautaires se niveler. Enfin, le surcroît de bien-être procuré par le développement des échanges suppose une situation économique d'équilibre concurrentiel (au sens des paradigmes classiques). Or, l'achèvement du marché intérieur n'éliminerait qu'une partie des entraves non tarifaires, auxquelles continueraient de s'ajouter d'autres contraintes de nature macro-économique (déficit budgétaire, déséquilibre du marché du travail,...). En d'autres termes, la situation économique de chaque Etat membre se déplacerait d'une situation de déséquilibre (ou d'optimum de second rang) vers une autre situation de déséquilibre. Dans ce cas, aucune conclusion théorique générale ne peut être formulée.

Au total, et mis à part les pays communautaires du Sud, les effets que l'on peut attendre d'une meilleure exploitation des avantages comparatifs pourraient être faibles et, en tout état de cause, nettement inférieurs aux conséquences de la mobilité des facteurs. S'il en est ainsi, la meilleure allocation des ressources proviendrait plus de la mobilité des travailleurs et des capitaux vers des emplois plus productifs que de déplacements de productions d'un pays à l'autre en réponse à des avantages comparatifs.

15. A cet égard, une étude récente, menée à un très grand détail sectoriel [21] a montré que, pour la France, près de 50 % des échanges étaient de nature intra-branche.

Economies d'échelle et restructuration du tissu productif

En toute généralité, l'élargissement des marchés du niveau national au niveau communautaire permettrait également aux entreprises de mieux exploiter les possibilités d'économies d'échelle. L'observation des restructurations qui ont suivi la création du Marché commun montre que les stratégies d'entreprise se développent en trois phases[14] : investissement¹⁶ permettant un accroissement de taille, guerre des prix par abaissement des coûts de production, éviction des entreprises les moins productives pour lesquelles les prix de marché ne permettent plus de couvrir les coûts de développement.

Cette stratégie peut s'étaler sur une période relativement longue, en particulier dans le cas où le niveau des prix imposé par l'entreprise la plus compétitive reste supérieur aux coûts d'exploitation, mais inférieur au coût de renouvellement des entreprises les moins productives. Il en résulterait une restructuration du tissu productif communautaire, accompagnée d'une intensification des échanges intra-(et extra-) communautaires. Sans qu'aucun déterminisme ne soit de règle, l'analyse de ce phénomène d'exploitation d'économies d'échelle[14] sur les quinze ans qui ont suivi la création du Marché commun montre cependant que ce sont généralement les entreprises qui, au moment de la suppression des entraves aux échanges, sont les plus productives qui consolident leurs avantages initiaux.

Au niveau sectoriel, les potentialités d'exploitation d'économies d'échelle concerneraient principalement les branches dont les échanges sont actuellement les plus entravés par des barrières non tarifaires : les branches fournisseurs des marchés publics, les branches des services — financiers entre autres.

Au niveau agrégé, la restructuration du tissu productif provoquée par une meilleure exploitation des économies d'échelle aurait trois conséquences essentielles par lesquelles vont transiter l'ensemble des mécanismes macro-économiques :

— Accroissement de la productivité globale des facteurs de production. D'une part, la création d'un grand marché intérieur supprimerait la nécessité de différenciation¹⁷ des produits selon les pays communautaires de destination¹⁸. Les séries de production s'allongeraient, améliorant mécaniquement la productivité du capital existant et de la main-d'œuvre qui lui est attachée. En cas d'automatisation des chaînes de production, les surcoûts liés à la différenciation des produits sont cependant

16. Soit physique si les économies d'échelle proviennent essentiellement de la taille des séries de production, soit physique ou financier si les économies d'échelle proviennent de la taille des entreprises. Dans ce dernier cas, les économies d'échelle peuvent se situer en amont du processus de production (recherche et développement par exemple), soit en aval (réseau de commercialisation).

17. La moindre différenciation de produits par chaque entreprise ne signifie pas une réduction de la diversité de produits disponibles dans chaque économie nationale. C'est au contraire un accroissement de cette diversité qu'il y a lieu d'attendre [6].

18. Sur la base de la reconnaissance mutuelle, tout produit agréé dans un Etat membre pourrait librement être mis en vente dans tout autre pays de la Communauté. Plus souple de mise en place que l'harmonisation des normes techniques, la reconnaissance mutuelle n'en est pas cependant un substitut parfait. Dans certains cas concernant les problèmes de conformité de produits, de règles d'hygiène ou de sécurité, de règles prudentielles ou de défense des intérêts des consommateurs, une normalisation communautaire reste indispensable.

faibles et les gains de productivité escomptés pourraient alors être minimes. Mais ce cas ne peut refléter la situation moyenne. D'autre part, d'un point de vue dynamique cette fois-ci, tous les investissements de taille et d'exploitation accrue des économies d'échelle contribueraient à accroître la productivité des facteurs au-delà des progrès technologiques habituels. Enfin, la fermeture des établissements les moins productifs renforcerait encore ce processus.

— Parallèlement à l'exploitation progressive des économies d'échelle se développeraient les échanges intra-(et extra-) communautaires au fur et à mesure que les entreprises les plus productives ou le devenant gagneraient des parts de marché. Ce développement serait à la fois quantitatif et qualitatif puisque, conformément à la théorie des échanges intra-branche[7], la diversité des biens et services disponibles dans chaque Etat membre s'élèverait et avec elle le bien-être collectif.

— Enfin, contraction *ex-ante* de l'emploi. Les gains de productivité décrits précédemment porteraient en effet sur l'ensemble des facteurs de production, y compris le travail. De plus, une partie du personnel employé à contourner les diverses entraves actuelles, qu'elles soient techniques, réglementaires ou administratives, n'aurait plus (ou moins) de raison d'être, impliquant licenciement ou recyclage vers d'autres fonctions.

Les conséquences macro-économiques seront celles que l'on peut attendre généralement de tout gain de productivité globale des facteurs : réduction des coûts unitaires de production et perte initiale d'emplois. A court et à moyen terme, il en résulterait une diminution des tensions inflationnistes par moindre coût de production et un accroissement du PIB par création d'un surplus de productivité. Les conséquences sur l'emploi résulteraient de deux forces opposées : contraction initiale des effectifs mais embauche induite par le surcroît d'activité. A court terme, l'effet initial de perte d'emploi risque d'être prédominant ; à moyen-long terme, un accroissement de l'emploi serait le plus probable, bien qu'il dépende largement de la façon dont les gains de productivité seraient utilisés. Pour les entreprises ou les secteurs en situation d'insuffisance de rentabilité, une internalisation des gains de productivité aurait les effets les plus favorables. En revanche, pour les entreprises contraintes par leurs débouchés, une répercussion dans leur prix de vente (et, avec une moindre efficacité, dans les salaires) devrait être le plus bénéfique. Dans un cas comme dans l'autre, une bonne allocation des surplus de productivité conduirait à une reprise des investissements de capacité, point de passage obligé de toute reprise durable de la croissance et de l'emploi.

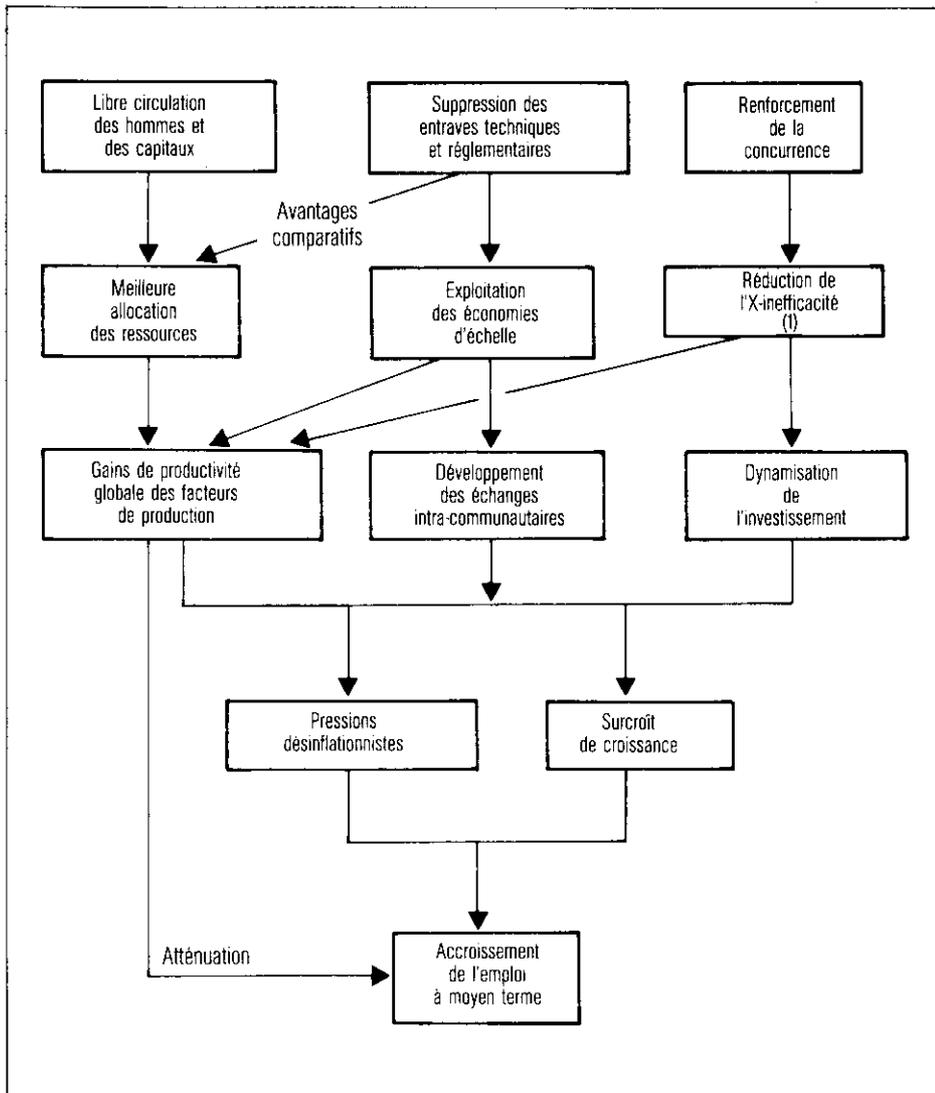
Concurrence et dynamisation du comportement d'entreprises

L'achèvement du marché intérieur améliorerait, à n'en pas douter, les conditions de l'offre en favorisant les gains de productivité. Mais la clé de voûte de l'édifice est double ! L'amélioration des conditions de l'offre devrait également reposer sur un accroissement de la concurrence.

Les multiples entraves non tarifaires qui segmentent aujourd'hui le marché communautaire — entraves techniques, réglementaires ou fiscales, fermeture des

TABLEAU 5

Impacts macro-économiques des "effets d'offre"



(1) L'X-inefficacité, ainsi baptisée par H. Leibenstein [12], a trait à l'inefficacité interne de l'entreprise. A. Jacquemin [6] en donne la définition synthétique suivante: "L'idée de base est que l'existence de structures monopolistiques contribue au maintien d'un staff inefficace, d'un équipement obsolète, d'une organisation excédentaire, de dépenses somptuaires, en un mot à une mauvaise exploitation des possibilités de production, de telle sorte que la firme reste en deça de ses capacités productives."

marchés publics, contrôles en douane, ... — sont autant de barrières au libre jeu de la concurrence et à la libre entrée des entreprises sur chacun des marchés nationaux. Leur suppression est donc synonyme de renforcement de la pression concurrentielle.

D'après la thèse développée récemment par Geroski et Jacquemin[5], un surcroît de concurrence est porteur de nombreux effets bénéfiques. Il oblige d'une part les entreprises à supprimer les poches d'improductivité, à combattre ce que la littérature anglo-saxonne qualifie d'*X-inefficacité*, à se débarrasser des kilos en trop. Par simple réorganisation interne afin de soutenir la concurrence, une amélioration parfois insoupçonnée de l'efficacité productive peut ainsi surgir.

D'autre part, la pression de la concurrence oblige les entreprises à adopter un comportement dynamique pour survivre : nécessité d'innover dans les produits ou dans l'organisation des processus de production, nécessité de restructuration sur les créneaux porteurs et rentables et, en contrepartie, obligation de désengagement des secteurs en déclin, nécessité de politique commerciale agressive, etc.

Enfin, elle évite ou atténue les positions oligopolistiques que risque de créer la recherche d'économies d'échelle et les concentrations ou cartellisations que ces dernières impliquent. D'un schéma de champions nationaux en situation de monopole, le Grand marché intérieur conduirait à se rapprocher d'un schéma de concurrence parfaite ou monopolistique sur un marché élargi que plusieurs entreprises de taille optimale pourraient se partager.

Comme pour les autres effets d'offre, les conséquences d'un surcroît de concurrence prennent racine dans le comportement même des entreprises individuelles. Cependant, à la différence des autres effets d'offre dont on pressent l'aspect statique (la suppression d'une entrave réduit, une fois pour toutes, les coûts de production), la pression de la concurrence entretient de façon continue le dynamisme des entreprises. Macro-économiquement, elle devrait donc, de façon permanente, non seulement limiter le glissement des prix, mais encore renforcer l'effort d'investissement et accroître, à moyen terme, les potentialités de croissance.

Les enjeux du Grand marché intérieur

Tout peut-il être aussi simple ? L'achèvement du marché intérieur constituerait-il la potion magique capable de guérir l'Europe des Douze de tous ses maux ?

L'analyse des mécanismes et des conséquences du Grand marché intérieur a montré toutes ses vertus, toutes les potentialités qu'il renferme. Mais leur concrétisation dans les faits nécessiterait que soient réunies un ensemble de conditions, une convergence des comportements et des politiques économiques. Nous les abordons en allant du plus micro-économique vers le plus macro-économique.

Transformation de la culture d'entreprise

L'entreprise est placée au cœur du processus : le Grand marché intérieur se fera avec elle ou ne se fera pas. L'élimination des entraves non tarifaires, le renforcement de la concurrence, la libre entrée sur les marchés obligeront l'entreprise à se transformer, à repenser son organisation, à redéfinir sa stratégie. Elle devra vivre au rythme de son temps ou disparaître, accepter le risque pour saisir de nouvelles opportunités de développement ou échouer.

Les avantages collectifs sont grands, les risques individuels aussi. Or, les entreprises accepteront les nouvelles données du jeu et les risques afférents si le Grand marché intérieur est crédible et ses règles claires ou, pour le moins, ressenties comme telles. Tout retard excessif dans le calendrier, tout compromis obscur ou, *a fortiori*, toute absence de consensus et de volonté politique pourrait venir bloquer le processus. Si le Grand marché est analysé comme un facteur supplémentaire d'incertitude venant s'ajouter à tous les autres (perspectives de demande, instabilité du système monétaire international, prix des matières premières, ...), tout est à craindre, en particulier la réapparition d'autres formes détournées de barrières non tarifaires.

Aspects redistributifs et coûts d'ajustement

La redistribution régionale, sectorielle et sociale des bénéfices du Grand marché est un problème en soi¹⁹. Nous nous limiterons ici à en rappeler les enjeux.

L'achèvement du marché intérieur va remettre en cause des situations protégées dans la sphère productive ; il comporte de ce fait des risques de conflits sociaux dans les secteurs les moins productifs et des problèmes politiques dans les régions les moins favorisées. Autant de risques de facteurs bloquants. Comme le souligne à juste titre le rapport Padoa-Schioppa, une croissance soutenue au moment où s'amorcera la mise en place du Grand marché intérieur est une condition cruciale de réussite. Les multiples coûts d'ajustement (restructuration du tissu productif, déplacement des bassins d'emploi, mobilité et requalification de la main-d'œuvre, ...) seront en effet d'autant mieux amortis et acceptés socialement et politiquement que la croissance sera initialement élevée.

Concurrence et politique commerciale

Le renforcement de la concurrence présente divers avantages. Mais exacerbée, elle peut aussi devenir néfaste. Une guerre des prix peut conduire à une forte

¹⁹ Voir 20 pour les aspects redistributifs régionaux.

pression à la baisse des profits des entreprises. La contrainte de production rentable, au lieu de se desserrer comme souhaité, pourrait au contraire se resserrer. Une partie croissante de la demande intérieure communautaire, stimulée par les baisses de prix, serait alors satisfaite par des importations extra-communautaires. Tendues sur leur marge d'autofinancement, les entreprises risqueraient de sous-investir²⁰, et la pénétration du marché intérieur ne ferait que se renforcer à moyen terme.

On rejoint là le problème déjà évoqué de la politique commerciale extérieure. Une suppression des barrières non tarifaires qui se ferait de façon unilatérale, sans contrepartie de la part des pays extérieurs à la Communauté, peut présenter des dangers. Si l'achèvement du Grand marché intérieur fournit aux entreprises communautaires des potentialités de meilleure efficacité et de compétitivité accrue, encore faut-il qu'elles aient la possibilité ou la volonté de concrétiser les opportunités ainsi créées. La consolidation de leur position vis-à-vis de l'extérieur, et la concrétisation des bénéfices que l'on peut attendre du Grand marché intérieur nécessitent du temps. La concurrence devrait d'abord être interne avant que d'être externe, faute de quoi la désindustrialisation de l'Europe risquerait d'être accélérée irrémédiablement. C'est le contraire de l'objectif recherché qui serait alors atteint.

Transmission des effets d'offre vers la demande

L'analyse des faits économiques depuis le premier choc pétrolier a convaincu nombre d'économistes qu'aucune reprise durable de la croissance n'était réalisable sans « politique de l'offre ». Condition nécessaire, mais non suffisante, nous enseigne également l'observation des faits. L'achèvement du marché intérieur, politique d'offre à l'europpéenne, ne trouvera ses pleins effets que si les perspectives de demande pour les entreprises s'éclaircissent. A cet égard, le renforcement de la concurrence pourrait jouer un rôle central : il garantirait en effet une large transmission des réductions de coûts dans les prix, assurant ainsi un soutien de la demande au rythme de l'amélioration des conditions de l'offre.

Interdépendance et coordination des politiques économiques

L'achèvement du marché intérieur intensifierait les échanges intra-communautaires, que ce soit par le biais de l'ouverture des marchés publics, de la libéralisation des services financiers, de la suppression des contrôles en douane ou de l'élimination des barrières non tarifaires.

Les conséquences économiques de ce développement des échanges, lorsqu'on les examine à la lumière des théories des avantages comparatifs ou des échanges

20. Le profit est le déterminant essentiel de l'investissement à moyen terme dans la plupart des pays européens. Voir 4 pour plus de détails.

intra-branche, ne présentent aucune ambiguïté : elles s'avèreraient positives, car ce développement accroîtrait, en moyenne, le bien-être collectif des économies engagées dans le processus d'ouverture.

Deux limitations à cette conclusion doivent cependant être avancées :

— Le développement des échanges intra-européens va entraîner, pour les Etats membres, des déséquilibres de balance commerciale et, par voie de conséquence, de balance des opérations courantes²¹. Il est en effet peu probable que les effets nets sur la balance commerciale de chacun des Etats membres soient nuls, encore moins qu'ils assurent un rééquilibrage (amélioration pour les pays initialement déficitaires, détérioration pour les pays initialement excédentaires). Avec toutes les précautions nécessaires en la matière, on pourrait plutôt être enclin à penser qu'en moyenne les pays communautaires à solde positif auraient plus de facilité à renforcer leurs positions dominantes en cas de libéralisation des échanges et inversement pour les pays à déficit extérieur. Cette assertion n'est certes ni générale ni généralisable ; des contre-exemples pourraient être avancés, ne serait-ce que le cas de l'automobile²². Néanmoins, une position dominante est plus aisée à défendre qu'à conquérir.

Des déséquilibres extérieurs pourraient donc apparaître et risqueraient de renforcer les déséquilibres existants entre pays de la Communauté. A court ou à moyen terme, ces déséquilibres devront être résorbés par des mesures adéquates de politique économique. Or, diverses études ont montré qu'en l'absence de coopération, l'ajustement pour retourner vers des situations d'équilibre se faisait plutôt « par le bas », que ce sont principalement les pays déficitaires qui prenaient des mesures récessives, et non pas les pays excédentaires des mesures expansionnistes. Ce biais déflationniste, s'il apparaissait avec l'achèvement du marché intérieur, pourrait atténuer, de façon sensible, les effets initiaux potentiellement expansionnistes. Ce risque serait d'autant plus important que l'accroissement des importations extra-communautaires serait fort ; on revient à nouveau à la politique commerciale de la Communauté vis-à-vis des zones extérieures.

— Le développement des échanges intra-communautaires va amplifier l'interdépendance des pays communautaires entre eux. Un haut niveau d'interdépendance présente au moins deux dangers. D'abord cela incite les décideurs politiques à privilégier les politiques désinflationnistes au détriment des politiques expansionnistes[10]. C'est la politique du « beggar thy neighbour » : en effet, 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 que toute politique expansionniste profite en partie aux pays partenaires commerciaux et provoque de plus un déséquilibre de balance commerciale. Ensuite cela implique que toute incompatibilité entre pays partenaires dans leurs choix de

21. Des modifications de taux de change pourraient certes atténuer ces déséquilibres, mais cela trait à l'encontre de l'objectif de stabilité des parités intra-communautaires.

22. En 1960, le coût unitaire de production pour l'industrie automobile était, en France, supérieur à celui de l'Allemagne d'environ 40 %, et du Royaume-Uni d'environ 5 % ([14] tableau 4.10, p. 63). Malgré cela, l'industrie automobile française a connu, pendant quinze ans, un essor sans précédent, faisant accéder la France au rang des plus grands producteurs mondiaux.

politique économique — en particulier dans leur arbitrage inflation-emploi — se résoud par un ajustement qui, en l'absence de coopération, devient déflationniste pour les raisons évoquées ci-avant[9].

Ainsi, même si l'achèvement du marché intérieur est porteur potentiel d'une amélioration de la situation économique communautaire, celle-ci ne deviendrait effective que si les politiques économiques des Etats membres venaient amplifier les effets initiaux, et non pas les atténuer, voire les annuler. A cet égard, la mise en œuvre d'une coordination des politiques économiques plus développée qu'à l'heure actuelle semble indispensable et devrait faire partie intégrante du processus politique de création du Grand marché intérieur[20].

Les bases de la coordination existent déjà à l'heure actuelle[11] : consensus sur la politique de stabilité monétaire, système monétaire européen, premiers succès du dialogue social au niveau européen, etc. Leur renforcement est-il inéluctable comme le souligne le président Delors[23] : « Il faut maintenant que le système monétaire européen soit au cœur d'un système économique plus performant en termes de croissance, de compétitivité et de création d'emplois. Les progrès spectaculaires de la libéralisation des flux de capitaux dans la Communauté ne nous laissent plus qu'un choix : aller de l'avant en élargissant le champ de la concertation économique et monétaire ».

Conclusion

L'achèvement du Grand marché intérieur est une politique d'offre à l'euro-péenne ; il en présente les forces et les faiblesses.

Ses diverses composantes — ouverture des marchés publics, suppression des frontières intra-communautaires, libéralisation des services financiers, « effets d'offre » — ont ceci de commun qu'elles impliqueraient une contraction des coûts unitaires de production et, simultanément, un développement des échanges intra-communautaires. Deux atouts majeurs.

Que ce soit la limitation des formalités administratives de passage en douane ou la suppression des délais aux postes frontières, que ce soit l'élimination des surcoûts occasionnés par les multiples entraves techniques ou réglementaires, que ce soit les gains de productivité engendrés par une meilleure exploitation des économies d'échelle,... tous ces éléments agissent principalement sur la partie non salariale des coûts de production : tout en améliorant les conditions de l'offre, elles éviteraient de déprimer *ex-ante* le niveau de la demande. Un premier écueil de contourné.

La contraction des coûts unitaires de production est le ferment d'une atténuation des pressions inflationnistes. Mais initialisée par une meilleure exploitation des

économies d'échelle, elle comporterait un risque de cartellisation, et donc d'accroissement du degré monopolistique. Un renforcement de la concurrence s'avérerait donc indispensable pour que la baisse des coûts se transforme en baisse des prix. L'achèvement du marché intérieur en contient les ingrédients : la suppression des multiples entraves non tarifaires limiterait les coûts d'entrée sur les marchés des Etats membres et favoriserait donc la libre concurrence. Mais les règles du jeu devront être clairement énoncées et mises en application sans ambiguïté ni exception par les Etats membres. Concurrence serait alors synonyme de dynamisme pour les entreprises, et non pas d'incertitude. Mais concurrence ne devrait signifier ni absence de contrôle — les risques de cartellisation pour exploiter les économies d'échelle devraient être strictement contrôlés — ni déréglementation outrancière — les expériences d'un des pays libéraux les plus avancés (les Etats-Unis, par exemple dans le cas des transports aériens) en montrent les dangers. Un deuxième écueil à éviter.

Le développement des échanges intra-communautaires est facteur potentiel d'accroissement du bien-être collectif²³. Mais sa concrétisation dans les faits repose sur deux conditions de politique commerciale communautaire et de coordination des politiques économiques.

Le Grand marché intérieur se devrait de bénéficier d'abord aux entreprises européennes ; la politique commerciale communautaire le permettrait si elle assurait que la suppression des barrières non tarifaires reste limitée à l'espace communautaire ou bénéficie aux autres zones sur la base d'accords de réciprocité. Dans un cas comme dans l'autre, le marché intérieur contribuerait à la levée du protectionnisme tout en assurant la consolidation du tissu productif européen. Une suppression des barrières vis-à-vis des pays tiers sans accord de réciprocité pourrait être dangereuse ; une pénétration excessive par des importations risquerait d'en résulter et de déstabiliser nombre de secteurs, de freiner leur restructuration ou modernisation. Un retour de balancier protectionniste pourrait en être la fâcheuse conséquence à moyen terme.

Mais le développement des échanges intra-communautaires accroîtrait aussi l'interdépendance des Etats membres et les risques d'amplification de leurs déséquilibres extérieurs. Un renforcement de la coordination de leurs politiques économiques deviendrait indispensable. Faute de cela seraient accentués les liens déflationnistes qui naissent entre pays fortement interdépendants par leur commerce extérieur mais non coordonnés dans leur politique économique.

L'enjeu est de taille ; les effets potentiellement favorables du Grand marché intérieur sur le revenu communautaire pourraient en être largement atténués, voire annulés.

Deux nouveaux écueils à fort contenu politique puisque synonyme de transfert de compétence des Etats membres vers la Communauté économique européenne.

23. Ce résultat théorique général dans le cas d'une analyse en équilibre partiel devient, malgré tout, ambigu dans un cadre d'équilibre général 2.

Tous ces enjeux devraient être surmontables ; ils devraient d'autant plus l'être si l'on juge les conséquences du Grand marché intérieur sur le critère naturel de l'emploi : en effet, les effets sur l'emploi ne pourraient être que plus faibles que sur le PIB, puisque la création du marché intérieur s'accompagnerait d'une élévation de la productivité des facteurs de production. Des suppressions d'emplois seraient même à craindre à court terme. Les conditions initiales de croissance et de création d'emploi sur lesquelles viendraient se superposer les conséquences propres du Grand marché intérieur revêtent, de ce point de vue, une importance capitale comme le suggère le rapport Padoa-Schioppa[20]. L'acceptabilité sociale et politique du marché intérieur en dépendent, même si, à moyen terme, il est porteur d'une amélioration de la situation économique communautaire sur l'échiquier mondial.

La Commission a considéré de son devoir de faire connaître les conditions auxquelles ce pari qu'est le Grand marché pourrait être tenu (« Réussir l'Acte unique, une nouvelle frontière pour l'Europe »[22]). La ratification de l'Acte unique par les Etats membres s'est faite en toute connaissance de causes. Mais que l'on ne s'y trompe pas, le Grand marché intérieur européen est une thérapeutique de moyen terme ; il faudra du temps pour que ses bienfaits apparaissent, de la patience et de la détermination politique pour ne pas changer de cap.

Annexe

TABLEAU 6

Contenu direct en importations* des consommations intermédiaires des administrations publiques (Adm) et totales** (T) en 1980

En %

	Belgique		RFA		France		Italie		Pays-Bas		Royaume-Uni	
	Adm	T	Adm	T	Adm	T	Adm	T	Adm	T	Adm	T
Agriculture	19,2	36,8	37,1	27,0	4,8	10,6	7,1	23,9	3,5	31,9	4,0	20,3
Energie	24,4	49,5	15,0	36,8	13,6	46,4	8,5	46,9	20,1	63,8	0	25,8
Biens intermédiaires	49,1	59,4	14,6	23,6	0,2	33,4	16,0	28,0	13,7	60,0	13,9	29,3
Biens d'équipement	71,3	69,2	26,6	17,4	11,0	24,1	22,3	20,7	54,9	56,7	12,8	23,1
Biens de consommation	25,6	43,7	15,7	19,8	11,5	18,6	9,6	16,9	13,7	38,1	1,7	22,3
Bâtiment — Génie civil	0,3	0,1	14,7	17,0	0	0	0,4	0,2	0	0	0	4,6
Transports — Télécommunications	6,9	11,4	5,0	9,4	7,3	15,4	3,1	6,9	43,4	45,4	0,2	13,7
Services marchands	8,0	15,4	10,5	5,4	1,9	4,8	2,0	8,7	6,3	3,0	6,3	3,8
Total	23,6	42,7	15,0	18,6	7,2	20,6	7,1	21,5	20,3	39,0	9,1	18,4

* Contenu direct en importations en valeur, net de TVA : rapport des consommations intermédiaires importées sur les consommations intérieures toutes origines confondues (importées et nationales).

** Tous secteurs institutionnels confondus.

Source : Eurostat, comptes nationaux SEC, tableaux entrées-sorties 1980 (ou 1975 pour la Belgique).

BIBLIOGRAPHIE

- [1] Albert M. et Ball R.J. (1983) : *Vers le redressement de l'économie européenne dans les années 80*, rapport présenté au Parlement européen.
- [2] Borges A.M. (1986) : « Applied General Equilibrium Models : An Assessment of their Usefulness for Policy Analysis », *OECD Economic Studies*, n° 7, Autumn.
- [3] Buigues P. et Goybet Ph. (1985) : « La compétitivité de l'industrie européenne : un bilan », *Economie européenne*, n° 25, septembre.
- [4] Catinat M., Cawley R., Ilzkovitz F., Italianer A., Mors M. (1987) : « The Determinants of Investment », *European Economy*, n° 31, March, pp. 5-60.
- [5] Geroski P.A., Jacquemin A. (1985) : « Corporate Competitiveness in Europe », *Economic Policy*, n° 1, November, pp. 170-217.
- [6] Jacquemin A. (1979) : *Economie industrielle européenne*. Dunod, 2^e édition.
- [7] Krugman P.R. (1979) : « Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade », *Journal of International Economics*, vol. 9, n° 4, November, pp. 469-479.
- [8] Krugman P.R. (1987) : « L'intégration économique en Europe — Problèmes conceptuels », Annexe A du Rapport Padoa-Schioppa, *Efficacité, stabilité et équité*.
- [9] Laskar D. (1985) : « La contrainte extérieure dans un cadre multinational », note ronéotée CEPRE-MAP, décembre.
- [10] Levy-Garboua V. et Maarek G. (1985) : *La dette, le boom, la crise*, Paris, Atlas-Economica.
- [11] Matthes H. (1987) : La coordination des politiques économiques dans les Communautés européennes, *Revue du Marché commun*, n° 307, mai-juin.
- [12] Leibenstein H. (1966) : « Allocative Efficiency vs. X-inefficiency », *American Economic Review*, 56, pp. 392-415.
- [13] Oudiz G. (1986) : « Europessimism ? », *Bulletin du CEPR*, n° 18, décembre, pp. 7-9.
- [14] Owen N. (1983) : *Economies of Scale, Competitiveness and Trade Patterns within the European Community*, Clarendon Press, Oxford.
- [15] Pelkmans J. (1984) : *Market Integration in the European Community*, Martinus Nijhoff Publishers.
- [16] Scherer F.M. (1980) : *Industrial Market Structure and Economic Performance*, second edition, Houghton Mifflin.
- [17] Venables A.J. et Smith A. (1986) : « Trade and Industrial Policy under Imperfect Competition », *Economic Policy*, n° 3, October.
- [18] Vignon J. (1986) : « Sept ans pour construire le vrai marché commun », *Economie prospective internationale*, n° 25, 1^{er} trimestre.
- [19] Livre Blanc de la Commission (1985) : « L'achèvement du marché intérieur », Document CEE, juin.
- [20] Rapport Padoa-Schioppa (1987) : *Efficacité, stabilité et équité*, Rapport à la Commission des communautés européennes, avril.
- [21] *Commerce intra-branche, performances des firmes et analyse des échanges commerciaux dans la Communauté européenne*, Rapport d'étape, CEPII, septembre 1987.
- [22] « Réussir l'Acte unique, une nouvelle frontière pour l'Europe », *Bulletin des Communautés européennes*, supplément 1/87, Commission des Communautés européennes.
- [23] Discours du président Delors au Parlement européen, compte rendu de la séance du 18/2/87, p. 121.