

Y A-T-IL ENCORE DES GAINS À L'ACHÈVEMENT DU MARCHÉ UNIQUE EUROPÉEN ?

L'intégration européenne est menacée par une incertitude croissante d'un défaut souverain. Dans ce contexte, il est essentiel d'évaluer l'impact économique du Marché Unique Européen et les avantages économiques de l'Union Européenne pour ses citoyens. Au cours des trente dernières années, des progrès substantiels ont été réalisés dans l'intégration des marchés des États-membres. Cependant, ce processus est loin d'être achevé comme l'ont montré de récents travaux sur les barrières aux échanges dans le secteur des services et les barrières non-tarifaires. Notre simulation économique, utilisant le modèle MIRAGE, conclut que l'élimination de toutes les barrières au commerce subsistant au sein de l'Union Européenne apporterait des gains deux à trois fois supérieurs à ceux déjà obtenus. Un tel objectif d'élimination des barrières constitue une hypothèse extrême, voire irréaliste. Néanmoins, l'ampleur des gains potentiels est telle que ces résultats démontrent que la poursuite de l'intégration européenne constitue l'un des principaux leviers de la croissance européenne et permettrait de sortir du cercle vicieux de la récession.

1

■ Le Marché Unique, au cœur du projet européen

Depuis le Traité de Rome de 1957, l'intégration économique a représenté l'un des objectifs centraux de la Communauté économique européenne puis de l'Union Européenne (UE). Au milieu des années quatre-vingt, les faibles avancées dans ce domaine ont conduit la Communauté à s'engager plus fortement en faveur d'une élimination des barrières douanières. Cet effort s'est concrétisé par la mise en place du Programme du Marché Unique aux contours définis par le Livre Blanc, présenté par la Commission en juin 1985 et introduit dans le Traité européen par l'Acte Unique Européen de 1986. Mis en place au premier janvier 1992, ce Programme avait pour objectif d'éliminer les derniers obstacles au commerce présents dans l'UE afin de favoriser la croissance économique au travers de la création d'un vaste marché intégré de biens et services.

Malgré les progrès accomplis, le Marché Unique demeure un projet inachevé. C'est la principale raison pour laquelle le président de la Commission Européenne, José Manuel Barroso, a confié en octobre 2009 à Mario Monti – désormais aux commandes de l'économie italienne – la réalisation d'un rapport sur la relance du Marché Unique. Publié le 9 mai 2010, ce rapport comporte un certain

nombre de recommandations d'envergure. En particulier, il insiste sur la perception, largement partagée dans les milieux des affaires, d'un important décalage entre l'intégration commerciale *de jure* et la réalité. Ce travail a conduit à l'adoption de l'Acte pour le marché unique en avril 2011. Ce dernier présente douze actions prioritaires visant à stimuler la croissance et à rétablir la confiance dans les avantages de l'intégration économique européenne. Cette initiative a cependant été largement occultée par la crise.

■ Une construction inachevée

Parmi les études publiées à la suite de la mise en place du Marché Unique Européen en 1992, les travaux d'Harrison et *al.* (1994) sont sans doute les plus aboutis. Se basant sur un modèle d'équilibre général en concurrence imparfaite, les auteurs ont estimé un gain de 2,6% du Produit Intérieur Brut (PIB)¹ pour l'UE grâce au Marché Unique. Il faut cependant noter que les différentes études menées sur cette période n'ont utilisé que des informations relativement partielles sur

1. G. Harrison, T. Rutherford & D. Tarr (1994) "Product Standards, Imperfect Competition, and Completion of the Market in the European Union", World Bank Policy Research Paper, n° 1293.

le niveau des barrières au commerce à travers l'Europe et par secteur. Ainsi, Harrison *et al.* font l'hypothèse d'une barrière ad-valorem unique de 2,5%, égale dans tous les secteurs. De tels chiffres sont très éloignés du niveau des barrières perçu par les différents agents économiques. Des données collectées récemment ont montré que ces mesures sous-estimaient le niveau réel des barrières au commerce, même pour les marchés de biens. Ainsi, le commerce intra-européen de biens manufacturés est-il inférieur d'environ 70% au commerce intérieur américain en pourcentage de PIB², et ce malgré la plus grande concentration des populations dans l'UE (environ le double de population sur un territoire moitié moins grand que celui des États-Unis). De plus, des études commandées par l'UE ont prouvé *a posteriori* que la mise en place du Marché Unique n'a pas produit les effets prévus par les théories du commerce international, tels que des économies d'échelle dans la production de variétés horizontalement différenciées.

En tenant compte des facteurs linguistiques et géographiques, le commerce de biens entre pays européens est environ 4 fois inférieur à celui qui aurait lieu si les pays de l'UE étaient aussi intégrés que les États-Unis³. Cela veut dire que les entreprises et consommateurs européens se fournissent 4 fois plus auprès de producteurs nationaux que de producteurs étrangers équidistants. Le fait que le commerce international soit inférieur au commerce national – les économistes parlent à ce sujet d'"effet frontière" – provient de différents facteurs comme les barrières non-tarifaires, les réseaux sociaux, commerciaux et de distribution, les habitudes de consommation et les différences réglementaires. Il y a donc une différence fondamentale entre les droits de douane et cet effet frontière : alors qu'un droit de douane peut être totalement éliminé, l'effet frontière est bien plus difficile à résorber. Pourtant, entre la fin des années 1970 et la fin des années 1990, cet effet frontière a diminué d'un tiers en Europe⁴. Ce résultat en demi-teinte illustre à la fois les progrès substantiels accomplis en Europe mais aussi la marge de progression qui subsiste.

■ Quels sont les gains de l'intégration dans le secteur des services ?

Outre la sous-estimation du niveau des barrières commerciales à l'intérieur du Marché Unique, les études menées au début des années quatre-vingt-dix présentent une seconde limite : la non prise en compte de la libéralisation dans le secteur des services.

Le manque de données fiables dans ce secteur a empêché toute analyse de cet aspect de l'intégration européenne. Le potentiel économique lié à l'intégration européenne du secteur, représentant la plus grande part de l'économie, a ainsi été longtemps occulté. Ce n'est qu'avec le récent développement de données fiables sur le commerce des services et avec l'estimation du niveau des barrières commerciales dans ce secteur que des analyses économiques ont été possibles.

Une des contributions majeures dans ce domaine est l'étude de Copenhagen Economics (2005) qui analyse les effets d'un pan important de la législation européenne, la directive "services"⁵. Cette étude repose sur des "indices de restriction aux échanges" dans le secteur des services. Cette méthodologie permet de différencier les divers types de barrières commerciales, et donc de simuler des scénarios très détaillés de politiques publiques. Cependant, elle sous-estime le niveau absolu des barrières commerciales comme le révèlent d'autres approches, fondées sur l'observation des distorsions de flux commerciaux (méthodologie dite des "estimations gravitationnelles")⁶. Une seconde étude, menée par Kox et Lejour (2005, 2006) se fonde sur une équation de gravité des échanges, mais se concentre exclusivement sur les coûts d'entrée sur les marchés pour les entreprises, liés aux différences de réglementation entre États⁸. Les auteurs estiment que la réduction de cette hétérogénéité réglementaire par la directive « services » autoriserait une augmentation du commerce de services de 30% à 62%. Les investissements directs étrangers (IDE) intra-européens dans le domaine des services augmenteraient pour leur part de 18% à 36%, et jusqu'à 130% si l'hétérogénéité réglementaire était totalement éliminée. Les conséquences macroéconomiques de cette directive sont estimées par De Bruijn *et al.* (2006) en intégrant les impacts commerciaux (mais pas les effets des IDE) dans le modèle d'équilibre général Worldscan⁹. Les effets estimés sont modestes en termes de revenu, de l'ordre de 0,3% à 0,7% du revenu national de l'UE.

■ Quels sont les gains économiques du Marché Unique actuel ?

Deux études récentes évaluent *a posteriori* l'impact du Marché Unique Européen, en considérant à la fois l'investissement, les secteurs des biens et celui des services. La première, Eichengreen et Boltho (2008), considère la spécialisation des pays, la diversification des produits et l'innovation et montre que l'intégration économique en Europe pourrait avoir augmenté le

2. F. Ilzkovitz, A. Dierx, V. Kovacs & N. Sousa (2007), "Steps towards a deeper economic integration: the Internal Market in the 21st century. A contribution to the Single Market Review", Ecfm Economic Paper, n° 271.

3. L. Fontagné, M. Freudenberg & N. Péridy (1997), "Trade Patterns inside the Single Market", CEPR Discussion paper, 1959.

4. K. Head & T. Mayer (2002), "Non-Europe: The Magnitude and Causes of Market Fragmentation in the EU", *Review of World Economics*, 2(136): 285-314.

5. L. Fontagné, T. Mayer & S. Zignago (2005), "Trade in the Triad: How Easy is the Access to Large Markets?", *Canadian Journal of Economics*, 38(4): 1401-1430.

6. Copenhagen Economics (2005), "Economic Assessment of the Barriers to the Internal Market in Services", Commission européenne, 92 p. La directive "service" couvre 40% du secteur des services. Précisons que cette étude évalue l'effet attendu du projet de loi proposé par la Commission européenne, pas le texte finalement adopté par le Parlement européen et les États membres.

7. Pour une comparaison des deux méthodes, voir J. Francois & B. Hoekman (2009), "Services Trade and Policy", *Economics Working Papers 2009-03*, Department of Economics, Johannes Kepler University Linz, Autriche.

8. H. Kox & A. Lejour (2005), "Regulatory heterogeneity as obstacle for international services trade", CPB Discussion Paper, n° 49, 46 p. H. Kox & A. Lejour (2006), "The Effect of the Services Directive on intra-EU trade and FDI", *Revue Économique*, 57 (4): 747-769.

9. R. de Bruijn, H. Kox & A. Lejour (2006), "The trade-induced effects of the Services Directive and the country-of-origin principle", *Working Paper 44*, ENPRI, Bruxelles.

PIB de l'UE d'au moins 5%¹⁰. Cet ordre de grandeur est confirmé par un récent rapport de la Commission européenne qui estime que le Marché Unique a accru le PIB de l'UE de 4,8% à 5,7% depuis 1987¹¹. Ces conclusions ne prennent cependant pas en compte les effets des réductions des barrières douanières qui ont eu lieu avant cette date. La seconde étude, réalisée par Straathof et al. (2008), évalue des gains de revenus à 3% pour l'UE, et jusqu'à 10% à très long-terme¹². Leur estimation relativement basse à court terme peut s'expliquer par une attention particulière au détournement potentiel du commerce impliqué par le Marché Unique.

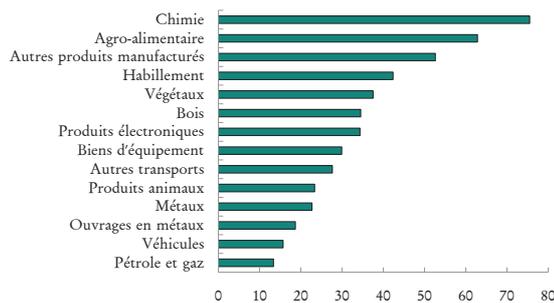
Selon la "théorie des dominos" énoncée par Richard Baldwin, cet effet de détournement doit être mis en regard des effets positifs résultant d'une plus grande intégration communautaire, tant sur les voisins de l'UE qu'au niveau global¹³. Il est ainsi difficile de définir le bon contrefactuel permettant de mesurer la création nette de flux commerciaux et l'effet de détournement résultants du Marché Unique. Dans un contexte qui est lui-même directement influencé par le processus d'intégration européen, ces effets ne peuvent pas simplement être mesurés en comparant le commerce extérieur des membres de l'UE et celui des États non-membres. Une telle méthodologie pourrait effectivement conduire à sous-estimer les effets du Marché Unique sur le commerce et le revenu national. Ainsi, l'effet réel est probablement plus proche de la borne supérieure que de la borne inférieure des estimations de Straathof et al. (2008).

■ Des barrières commerciales subsistent à l'intérieur de l'Union Européenne

Kee et al. (2009) mesurent le niveau des barrières non-tarifaires en se basant sur la variation d'intensité du commerce international au sein d'un groupe de pays¹⁴. Nous complétons ce travail en distinguant barrières non tarifaires intra-européennes et extra-européennes, à l'aide d'estimations d'effet frontière produites par De Sousa et al. (2010). Nous obtenons ainsi une mesure bilatérale des barrières non-tarifaires pour chaque pays européen (Graphique 1).

Les barrières non-tarifaires correspondent en moyenne à 45% de la valeur de la production en Europe - pour les secteurs pour lesquels il existe des données. En supposant que les secteurs pour lesquels les données sont manquantes ne connaissent aucune barrière commerciale, la moyenne des barrières non-tarifaires pour l'ensemble des secteurs s'élèverait à 13,4%. La valeur de 2,5% utilisées dans les simulations économiques des années quatre-vingt-dix est donc bien en dessous de la réalité de la segmentation du marché unique.

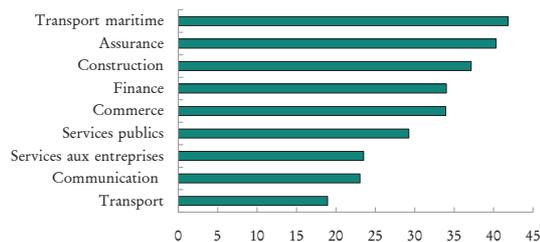
Graphique 1 – Équivalents tarifaires des barrières commerciales sur les biens dans l'UE



Source: Calculs des auteurs basés sur Kee et al. 2009 et De Sousa et al. 2010.

Fontagné et al. (2011) proposent une estimation des barrières aux échanges dans le secteur des services, à partir de données de commerce international mesuré aux frontières (c'est-à-dire sans considérer les investissements et les mouvements temporaires de personnes)¹⁶. Ce travail s'attache particulièrement à résoudre les problèmes économétriques présents dans les travaux antérieurs, à l'origine d'une surestimation du niveau réel des barrières au commerce (Graphique 2).

Graphique 2 – Équivalent tarifaire des barrières commerciales aux échanges de services dans l'UE.



Source: Calculs des auteurs basés sur Fontagné et al. (2011).

■ Quels sont les bénéfices potentiels d'une plus forte intégration des pays Européens ?¹⁷

L'élimination de toutes les barrières commerciales subsistantes en Europe a finalement été simulée à l'aide du modèle d'équilibre général calculable MIRAGE développé par le CEPII (Decreux & Valin, 2007), dans lequel nous avons introduit les données relatives aux barrières commerciales décrites ci-dessus¹⁸. L'estimation d'un scénario extrême de totale élimination des barrières commerciales dans l'UE met en évidence des gains substantiels pour tous les États membres. Ainsi, en considérant les différents gains dynamiques d'une

10. A. Boltho & B. Eichengreen (2008), "The Economic Impact of European Integration", CEPR Discussion Paper, n° 6820.

11. European Commission (2010), "Quantifying the potential macroeconomic impact of the Single Market", Note pour le LIME working group, novembre.

12. B. Straathof, G.-J. Linders, A. Lejour & J. Möhlmann (2008), "The Internal Market and the Dutch Economy", CPB Document n° 168, 90 p.

13. Voir par exemple R. Baldwin (2006), "Multilateralising Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocks on the Path to Global Free Trade", NBER Working Papers, n° 12545.

14. H. L. Kee, A. Nicita & M. Olarreaga (2008), "Estimating Trade Restrictiveness Indices", Economic Journal, 119(534):172-199.

15. J. De Sousa, T. Mayer & S. Zignago (2010), "Market access in global and regional trade", Mimeo.

16. L. Fontagné, A. Guillin & C. Mitaritonna (2011), "Estimation of Tariff Equivalent for the service sectors", CEPII Document de travail, n° 2011-24.

17. Pour plus de détails, voir V. Aussilloux, H. Guimbard, C. Emlinger & L. Fontagné (2011), "The economic consequences for the UK and the EU of completing the Single Market", BIS Economic Paper, n°11, février.

18. Y. Decreux & H. Valin (2007), "MIRAGE, Updated Version of the Model for Trade Policy Analysis: Focus on Agriculture and Dynamics", CEPII Document de travail, n° 2007-15.

intégration économique, il apparaît que le revenu de l'UE serait 14% plus élevé que dans un scénario de référence sans plus d'intégration économique (Tableau 1). Le commerce intra-UE doublerait presque sur cette période. La différence d'intensité du commerce intra-zone entre l'UE et les États-Unis serait alors réduite de moitié.

Les bénéfices liés la poursuite de l'intégration européenne ainsi mesurés sont donc bien plus importants que ceux qui ont pu être

Tableau 1 – Effet de l'intégration totale.
Variation par zone du revenu national en 2020 (%)

Total de l'UE à 27	14,1
Benelux	25,3
France	11,6
Allemagne	11,5
Italie	13,6
Pologne	10,8
Espagne	9,5
Suède	10,2
Royaume Uni	7,1
Reste de l'UE27	27,9
Reste de l'Europe	-1,6
ALENA	-1,5
Autres pays de l'OCDE	-1,8
Reste du Monde	-1,1

Source : V. Aussilloux, C. Emlinger, H. Guimbard & L. Fontagné (2011).

envisagés dans les études antérieures. Ceci s'explique d'une part par le choix d'un scénario très ambitieux de totale élimination des barrières commerciales au sein du Marché Unique, et d'autre part par la prise en compte de barrières aux échanges qui ne l'étaient pas forcément dans les autres études, en particulier les barrières non tarifaires et les barrières dans le secteur des services. Si ces résultats ne permettent pas de discuter des impacts exacts de la proposition Monti, ils permettent toutefois d'avoir une mesure de son ambition. L'interprétation de ces résultats est sujette à plusieurs réserves. Certains outils et statistiques utilisés dans notre étude tendent à surestimer ou au contraire à sous-estimer l'impact de l'intégration européenne. Le point le plus difficile a trait à la prise en compte des barrières non-tarifaires dans le modèle. Dans la mesure où ces dernières constituent, par hypothèse, une perte sèche pour les entreprises (coûts de conformité à des règlements rigoureux et souvent discriminatoires), leur élimination est supposée se matérialiser par d'importants gains pour la société. Ainsi, dans notre modélisation, ces gains représentent la moitié des gains totaux obtenus par les pays européens du fait de la suppression des barrières commerciales. Il est cependant probable que, dans la pratique, les

Tableau 2 – Effet de la pleine intégration:
Variation de la valeur ajoutée par secteur en 2020 (%)

	Agroalimentaire	Produits manufacturés	Services
Benelux	75,3	81,0	46,6
France	23,1	19,6	23,5
Allemagne	7,2	21,8	22,3
Italie	15,1	18,2	24,4
Pologne	28,9	18,3	21,7
Espagne	22,0	10,4	21,6
Suède	-1,3	20,7	24,1
Royaume Uni	-2,8	6,2	19,1
Reste de l'UE27	18,6	52,2	41,3

Source : V. Aussilloux, C. Emlinger, H. Guimbard & L. Fontagné (2011).

barrières non tarifaires créent de larges rentes pour les entreprises nationales. Leur élimination conduirait ainsi potentiellement à une redistribution de revenu entre producteurs et consommateurs d'une part, et entre firmes d'autre part. Les exemples de libéralisation dans les secteurs des télécommunications et du transport aérien en Europe dans un passé proche montrent clairement que les gains en terme de réduction des prix, en termes d'accélération de l'innovation et de croissance de la taille des marchés dépassent largement les pertes subies par les entreprises.

L'élimination complète des barrières commerciales au sein du marché unique est un scénario extrême et probablement irréaliste. Cependant, l'ampleur des gains obtenus laisse penser que tout approfondissement du Marché Unique, même bien moins radical que celui que nous avons modélisé, est de nature à modifier fondamentalement la trajectoire de croissance de l'UE pour les années à venir. Ceci constitue un élément de réponse aux défis auxquels les politiques européens sont actuellement confrontés.

Vincent Aussilloux, Charlotte Emlinger & Lionel Fontagné
charlotte.emlinger@cepii.fr

LA LETTRE DU CEPII

© CEPII, PARIS, 2011
RÉDACTION
Centre d'études prospectives
et d'informations internationales
113, rue de Grenelle
75700 Paris SP 07
Tél. : 33 (0)1 53 68 55 14
Fax : 33 (0)1 53 68 55 03

DIRECTEUR DE LA
PUBLICATION :
Agnès Bénassy-Quéré

RÉDACTION EN CHEF :
Gunther Capelle-Blancard

RÉALISATION :
Laure Boivin

DIFFUSION :
DILA
Direction de l'information
légal et administrative

ABONNEMENT (11 numéros)
France 60 € TTC
Europe 62 € TTC
DOM-TOM (HT, avion éco.)
60,80 € HT
Autres pays (HT, avion éco.)
61,90 € HT
Supl. avion rapide 0,90 €
Adresser votre commande à :
**Direction de l'information légale et
administrative (DILA)**
23, rue d'Estrées - 75345 Paris cedex 07
commande@ladocumentationfrancaise.fr
tél. : 01 40 15 70 01

Le CEPII est sur le WEB
son adresse : www.cepii.fr
ISSN 0243-1947
CCP n° 1462 AD

15 décembre 2011
Imprimé en France par le
Centre d'Analyse Stratégique

Cette lettre est publiée sous la
responsabilité de la direction du CEPII. Les
opinions qui y sont exprimées sont celles
des auteurs.