

Les effets du Grand marché de 1992

L. Alan Winters*

Les différents travaux qui ont été réalisés jusqu'à présent montrent que les avantages économiques que l'on peut escompter du Marché unique se regroupent autour de cinq points principaux : une meilleure allocation des ressources, une réduction des coûts de transactions, des économies d'échelle, une plus grande efficacité technique et un dynamisme économique accru. Mais les conditions sont-elles déjà réunies pour que les entreprises en tirent pleinement partie ? Quel chemin reste-t-il encore à parcourir d'ici 1992 par la Commission et les gouvernements nationaux pour qu'ils aient effectivement défini les règles du jeu ? En soulevant ces questions, A. Winters passe en revue les aspects politiques qui sont encore en suspens et dont l'issue conditionnera le succès de la mise en route du Marché unique.¹

Tout le monde a entendu parler de « 1992 » et de l'achèvement du Grand marché européen, mais rares sont ceux qui savent exactement quelles en seront les répercussions, sans parler des conséquences au niveau économique. Cet article propose une analyse des implications économiques de 1992, envisagées selon trois points de vue connexes. Dans un premier temps, je m'attacherai à identifier les sources des avantages économiques de l'ouverture du Grand marché européen. Plutôt que de m'en tenir seulement aux entreprises, je considérerai l'économie dans son ensemble, en partant du principe que les augmentations du produit national ont des effets bénéfiques sur l'ensemble des affaires. Ensuite, je me demanderai ce que la Communauté européenne et les gouvernements nationaux doivent faire pour tirer

* L. Alan Winters est professeur d'Economie et président de la School of Accounting, Banking and Economics de l'University College of North Wales. Il est aussi co-directeur du programme sur le commerce international du Centre for Economic Policy Research.

1. Une version précédente de cet article a été publiée par la *University of Wales Business and Economics Review*, n° 2, Winter 1988.

parti des bénéfiques de 1992 ; j'examinerai trois politiques fondamentales : la politique de concurrence, la politique commerciale extérieure et la coordination au niveau macro-économique. Enfin, je commenterai les prévisions chiffrées de la Commission des communautés européennes en ce qui concerne les effets de 1992, prévisions contenues dans le Rapport Cecchini (1988).

Quel que soit le point de vue selon lequel on se place, cet article est optimiste en ce qui concerne les excellentes chances de croissance et de succès que représente 1992 pour les entreprises européennes ; toutefois, j'ai également souligné les faiblesses des arguments et des analyses actuelles portant sur les trois points de vue développés. Ainsi, si cet article n'a pas pour objectif de mettre en doute la tendance optimiste prédominante, il tente d'identifier ce à quoi nous devons véritablement nous attendre.

Les effets économiques de l'intégration

L'ouverture du Grand marché peut être à l'origine de cinq types d'avantages économiques. Le premier concerne l'*efficacité de l'allocation*, problème bien connu des économistes. L'ouverture du Grand marché devrait permettre aux consommateurs d'effectuer leurs choix parmi un nombre accru de marchandises et de services ; de plus, une fois que tous les consommateurs devront payer le même prix pour n'importe quelle marchandise, l'allocation s'effectuera dans des conditions plus efficaces. Le choix du meilleur lieu d'activité des entreprises est également très important. Les obstacles aux échanges intra-communautaires imposent aux entreprises de s'implanter à proximité ou au sein des marchés sur lesquels elles souhaitent vendre leurs produits ; en revanche, la libéralisation des échanges leur permettra de s'implanter dans des régions où les coûts sont relativement moins élevés. De ce fait, la libéralisation des échanges favorisera l'augmentation de la production et des revenus réels de l'ensemble de la Communauté, et stimulera la concurrence internationale. Les changements de lieu d'implantation seront parmi les clés de la réussite du Grand marché ; toutefois, cela n'ira pas sans difficultés. Les entreprises devront s'adapter aux tendances du marché, et certaines industries devront régresser pour permettre à d'autres de se développer. Si les gouvernements mettent un frein à ces adaptations aux tendances du marché, il ne fait aucun doute qu'une grande partie des avantages de 1992 sera anéantie ; d'autre part, si ces adaptations s'avèrent difficiles à court terme, nous avons de bonnes raisons de penser qu'à long terme chacun des États membres devrait en tirer parti.

Le second type d'avantages est plus direct : l'ouverture du Grand marché européen réduira les *coûts des transactions*. Aujourd'hui, les entreprises européennes perdent beaucoup de temps et d'argent à remplir des formulaires aux bureaux des douanes ou à modifier leurs marchandises pour qu'elles soient conformes aux

normes techniques des différents pays de la Communauté. Il faut 58 heures pour conduire un camion de Londres à Milan (sans compter la traversée de la Manche) alors qu'en Grande-Bretagne, il suffit de 36 heures pour couvrir la même distance, un aller-retour Londres-Glasgow, par exemple. Faire tomber ce type d'obstacles aux échanges intra-communautaires stimulera donc la concurrence et incitera les entreprises à s'implanter sur de nouveaux marchés tout en leur faisant faire des économies substantielles.

L'un des types d'avantages qui suscite le plus d'intérêt parmi les hommes politiques concerne les *économies d'échelle*. Ils déclarent en effet qu'en faisant tomber les obstacles aux échanges intra-communautaires, les entreprises pourront atteindre un niveau de production plus important et, par conséquent, tirer parti des économies d'échelle. Des comparaisons ont été établies avec le Japon et les États-Unis, dont les marchés nationaux sont plus importants que ceux d'un quelconque État membre de la CEE. Cet argument a une certaine validité, mais la situation est plus complexe qu'il n'y paraît au premier abord. Prenons l'exemple d'une entreprise britannique vendant aujourd'hui ses produits en Grande-Bretagne et souhaitant atteindre les consommateurs potentiels du reste de la Communauté. Avant l'ouverture du Grand marché, cette entreprise produit en Grande-Bretagne à un coût unitaire équivalent au prix à quai du produit importé dans le reste de la Communauté, mais des obstacles au commerce intra-communautaire rendent la vente réductrice sur le continent. On constate que si la vente du produit sur le continent entraîne une réduction X du coût unitaire, mais que des obstacles au commerce intra-communautaire empêchent cette vente, cela signifie que le coût des restrictions est au moins égal à X . En général, seules des restrictions importantes peuvent ainsi empêcher de tirer parti des économies d'échelle ; il ne faut donc pas s'attendre — sauf si l'on est convaincu que les restrictions actuelles coûtent fort cher — à ce que 1992 permette de réaliser d'importantes économies d'échelle que les entreprises européennes n'ont pas encore pu exploiter.

Seuls deux types principaux de circonstances pourront permettre de réaliser d'importantes économies d'échelle. D'une part, si les économies d'échelle requièrent d'importants coûts irréversibles, il est possible que l'incertitude explique la réticence des entreprises à les engager. Même là où les entreprises estiment qu'elles sont en mesure de conquérir des parts du marché, il se peut qu'elles rechignent à investir tant qu'elles n'auront pas l'assurance qu'aucun obstacle supplémentaire ne viendra grever leur investissement. Ces incertitudes pèsent particulièrement sur les nouveaux produits ; en effet, lorsque les coûts de production et l'évolution de la productivité sont inconnus, les entreprises ont tendance à moins investir tant qu'elles ne sont pas certaines de la taille du marché. Ces différents arguments démontrent que les obstacles ne relèvent pas tant des formalités douanières ou des normes techniques en tant que telles, que du danger que celles-ci découragent les entreprises performantes de conquérir des parts du marché dans d'autres États membres.

L'analyse se réfère, d'autre part, aux entreprises privées optimisant leurs profits et part du principe selon lequel il suffit de faire baisser ses prix pour avoir la certitude d'augmenter ses parts de marché. Dans de nombreux secteurs, toutefois, le marché de la Communauté est fragmenté, les gouvernements protégeant les entrepri-

ses nationales par l'intermédiaire de leur politique d'achat. Dans ces cas, il ne s'agit pas d'une lutte opposant une entreprise européenne à celles du reste du monde, mais d'une concurrence entre deux entreprises de la CEE, chacune étant protégée par son gouvernement de la compétition provenant à la fois de l'intérieur et de l'extérieur de la Communauté.

Les deux points que je viens d'aborder relèvent clairement des pouvoirs publics et des pratiques en matière d'achats publics, plus que des questions « techniques », comme les procédures douanières ou les normes. Tirer parti des économies d'échelle est un problème d'ordre politique, et l'ouverture du Grand marché ne se soldera par un succès que si les gouvernements changent d'attitude vis-à-vis des entreprises nationales. Ce changement d'attitude est possible et souhaitable, mais il ne se produira pas spontanément, comme un sous-produit de la suppression des formalités de douane.

Je souhaite à présent émettre deux réserves supplémentaires quant aux chances de croissance que pourraient représenter les économies d'échelle à partir de 1992. Dans de nombreux secteurs, les progrès récents en matière de fabrication assistée par ordinateur et de système de fabrication flexible — méthode de fabrication « juste à temps », par exemple — ont fait baisser les possibilités d'économies d'échelle. De ce fait, si les économies d'échelle au niveau de la conception et du marketing ont des chances de rester substantielles, il est possible qu'elles diminuent au niveau de la production proprement dite. Enfin, il n'est pas entièrement démontré que les entreprises européennes sont désavantagées par leur taille trop faible. Geroski et Jacquemin (1985), par exemple, estiment que leurs difficultés proviennent davantage d'un manque de souplesse ou de l'absence de concurrence que de leur taille insuffisante.

L'ouverture du Grand marché européen devrait aussi stimuler la concurrence et créer ainsi deux autres types d'avantages : l'*efficacité technique* et le *dynamisme économique*. Les marchés protégés ont tendance à installer les entreprises, les institutions et les syndicats dans une sorte de paresse chronique : s'il est confortable ou pratique de produire d'une certaine façon, il peut arriver qu'on ne se donne plus les moyens d'acquérir une plus grande efficacité. Pour s'en convaincre, il suffit, par exemple, de constater à quel point la productivité des entreprises britanniques du secteur public a progressé depuis leur privatisation. La concurrence accrue favorise les remises en question et devrait conduire à des améliorations de l'efficacité technique. De même, il est probable que la concurrence stimulera le dynamisme économique, c'est-à-dire la rapidité de l'innovation. Ceci devrait déboucher sur des progrès durables en termes de taux de croissance, et la Commission a déjà mis en place des mesures qui vont dans le sens d'une stimulation du progrès technique en Europe.

Trois politiques importantes

L'analyse économique des paragraphes précédents a plusieurs implications importantes qui ne sont pas abordées dans le Livre blanc préparé en 1985 par Lord Cockfield (Commission des communautés européennes, 1985). Cette omission ne traduit pas tant l'incapacité de Lord Cockfield à appréhender les problèmes, que leur caractère extrêmement délicat pour les hommes politiques. Le Livre blanc mettant déjà le doigt sur tant de sujets de conflit — dont Lord Cockfield fut l'une des principales victimes —, il était à peine surprenant, et probablement fort judicieux, que la Commission évite d'aborder ces problèmes supplémentaires.

Le premier de ces problèmes concerne la politique de concurrence. Les avantages économiques de l'intégration reposent en grande partie sur une concurrence intra-communautaire accrue. Le traité de Rome donne déjà à la Commission un certain nombre de pouvoirs à cet égard et le Livre blanc a été principalement rédigé pour tenter d'imposer une application plus rigoureuse. Toutefois, la politique suivie en matière de fusions a grandement besoin d'être rationalisée, et cela dans les plus brefs délais. Comme prévu, les entreprises se préparent à affronter l'échéance de 1992 — il suffit pour s'en rendre compte d'observer le nombre de fusions, prises de participation, etc. effectuées ces derniers temps au sein des différents pays de la Communauté —, et il est donc nécessaire qu'elles sachent à quoi s'en tenir le plus tôt possible.

Plus l'intégration du Marché européen sera forte, plus les entreprises souhaiteront accroître leur taille ; il est probablement souhaitable — sauf dans les cas où une position dominante risque de fausser les lois de la concurrence — de laisser les tendances du marché se manifester. L'ouverture du Grand marché devrait constituer un avantage pour les petites entreprises, qui pour le moment sont souvent gênées par les contraintes administratives et les normes pesant sur les échanges intra-communautaires. Elles font preuve de souplesse et de dynamisme, et même si nombre d'entre elles échouent ou sont absorbées par des entreprises plus importantes, elles sont à l'origine d'idées nouvelles et stimulent les grandes entreprises. La politique de concurrence doit s'efforcer de créer un cadre favorable à l'émergence et à la croissance des petites et moyennes entreprises. Il est fondamental d'éviter de tomber dans l'excès néo-corporatiste qui consisterait, pour les gouvernements, à encourager et à orchestrer les fusions de façon à instaurer ce qu'ils estimeraient être une répartition « équitable ». De telles manœuvres conduisent souvent à des sortes d'accords tacites portant sur les parts du marché et des achats préférentiels : elles produiraient des géants européens inertes et inefficaces.

La politique de concurrence doit être imposée aux gouvernements avec vigueur. Les aides de l'État (expression européenne signifiant « subventions ») représentent une part significative des revenus des États membres et se sont élevées en 1981 à près de 32 milliards d'ECU (Pelkmans, 1986). Les aides de l'État sont clairement interdites par le traité de Rome, mais le personnel limité de la Commission a beaucoup de mal à faire respecter les termes du traité. J'ai déjà démontré dans un

autre document que le problème des subventions constituait un danger réel, les gouvernements protégeant des entreprises de plus en plus vulnérables en raison de la réduction des obstacles (Winters, 1988). On se souvient des pressions politiques exercées sur la Commission à l'occasion des restructurations de capitaux dans l'industrie automobile — Renault et Austin-Rover — et il ne faut pas s'attendre à ce que ce genre de pressions cessent d'un jour à l'autre. Il est donc fondamental que la Commission soit en mesure de résister.

Le problème des achats publics est étroitement lié au précédent. Le Livre blanc indique clairement que les préférences nationales doivent être évitées, mais les méthodes d'application actuellement envisagées sont mal adaptées. Les entreprises victimes de discrimination pourront se plaindre à la Commission, mais il semble peu probable qu'elles seront nombreuses à le faire ; en effet, beaucoup d'entre elles dépendent entièrement des achats publics, et elles hésiteront à risquer de perdre ainsi leurs clients. De plus, par crainte de représailles émanant des autres États membres, il n'est pas évident que les gouvernements soutiendront leurs propres producteurs. Les avantages que peut constituer une politique rationnelle en matière d'achats publics sont potentiellement très importants, et il est nécessaire que la Commission puisse favoriser l'égalité de traitement.

La politique commerciale extérieure n'est que partiellement évoquée dans le Livre blanc. Une fois que les frontières de la Communauté seront tombées, les différentes restrictions à l'importation pratiquées par tel ou tel État membre de la Communauté, comme les restrictions britanniques et françaises à l'importation de voitures japonaises, ou les quotas de l'accord multi-fibres, ne pourront plus être appliquées. Les marchandises pourraient en effet entrer dans la Communauté par un pays sans quotas et gagner d'autres États membres où des restrictions sont appliquées. Le Livre blanc évoque le problème mais n'indique pas comment transformer les restrictions nationales existantes en mesures concernant l'ensemble de la Communauté. Il s'agit là du débat sur l'« Europe forteresse » : l'issue est loin d'être certaine, et ne sera probablement pas connue avant que ne soient signés les accords de l'Uruguay Round, en 1990. Pour les secteurs traditionnellement protégés, comme ceux du textile et de l'automobile, il faut s'attendre à ce que les restrictions continuent au niveau européen, mais le degré de ces restrictions n'est pas encore tiré au clair. En ce qui me concerne, je pense que la concurrence venant de l'extérieur est le complément naturel de la concurrence au sein de la CEE. Elle confère aux entreprises une efficacité que la concurrence interne n'est pas en mesure de leur fournir. De plus, étant donné que le programme d'ouverture du Grand marché a été conçu de façon à ce que l'industrie européenne soit compétitive par rapport à l'industrie mondiale, personne ne devrait s'inquiéter de la libéralisation des échanges. D'autre part, il existe un lobby fortement protectionniste au sein des instances politiques de la Communauté, comme l'ont démontré les développements récents en matière d'anti-dumping. Bien qu'elles soient formellement conformes aux principes du GATT, les mesures anti-dumping de la CEE sont appliquées de façon discriminatoire, voir Hindley (1989), et ont récemment été étendues aux ventes des entreprises étrangères implantées en Europe. Il ne fait donc aucun doute que la possibilité existe que la CEE adopte des mesures très agressives en matière de protection.

Après avoir fait un certain nombre de déclarations provocantes au cours de l'été 1988, la CEE a clairement indiqué que les formes de réciprocité qu'elle attendrait de ses partenaires pour 1992 seraient conformes aux règles du GATT et des autres accords internationaux. Les inquiétudes les plus fortes de protectionnisme ont ainsi été écartées pour les marchandises ; malheureusement, il n'en a pas été de même pour le secteur des services qui ne relèvent pas des compétences du GATT. Les premières propositions de la Commission relatives à la Deuxième directive bancaire impliquaient que la Communauté refuserait l'accès au marché européen aux banques étrangères dont le pays d'origine n'offrirait pas aux banques européennes des droits de réciprocité. Elles suscitèrent une tempête de protestations, à l'intérieur comme à l'extérieur de la CEE, notamment aux États-Unis. Après un ensemble de discussions et de négociations, la question apparaît maintenant réglée. Les dispositions ne concerneront pas rétrospectivement les banques déjà installées ; la réciprocité sera envisagée de façon large et qualitative ; les demandes de réciprocité ne seront pas uniformes par pays ou groupes de pays. Plus important encore, il semble certain que la réciprocité sera interprétée comme concernant le « traitement national » : par exemple, les banques américaines auront dans la CEE les mêmes droits que les banques européennes, à la seule condition que, sur le marché américain, les banques européennes soient traitées comme les banques américaines. Les partenaires de la Communauté ont eu raison de s'inquiéter des premières prises de position de Bruxelles sur ce sujet. Ils semblent avoir réussi à persuader les Européens qu'un système de blocs régionaux fermés était contraire aux intérêts de l'Europe, incohérent avec l'objectif de libéralisation de 1992, et dangereux pour l'économie mondiale.

Les lois anti-dumping constituent un autre élément de la politique commerciale de la CEE pour l'après 1992. Un certain nombre de sociétés non communautaires, japonaises en particulier, ont déjà décidé qu'il serait probablement plus prudent de s'implanter au sein de la CEE, et ont en conséquence commencé à investir dans des pays de la Communauté. Cette décision est certainement tout à fait raisonnable de leur part, car la possibilité d'une Europe forteresse n'a pas encore disparu. Il est probable que cela sera également avantageux pour la CEE en raison des progrès qu'enregistreront des entreprises européennes aujourd'hui non compétitives. La question se pose, cependant, de savoir quelle proportion de valeur ajoutée doit provenir d'Europe pour que le produit puisse être considéré comme d'origine européenne. Les Français, qui essayaient de rejeter les voitures Nissan fabriquées en Grande-Bretagne, soutenaient initialement que cette proportion devait dépasser 80 % ; les Britanniques se contenteraient de 60 %, alors que les lois anti-dumping en vigueur tablent sur 40 %. Nombre des marchandises produites par des entreprises européennes ne pourraient pas satisfaire le ratio de 80 %. Fondamentalement, ce qui nuit le plus au commerce, c'est l'incertitude et les possibilités de mauvaise foi que créent ces conditions relatives au contenu local. Plus la barre sera haut placée, moins les étrangers seront tentés d'investir en Europe ; cependant, il est fort peu probable que les investissements cessent d'affluer, parce que le marché européen est important et aussi parce que les gouvernements des États membres ne manquent pas de mesures incitatives pour les investisseurs.

Pour me résumer, on peut dire que la politique commerciale extérieure de l'Europe d'après 1992 est à portée de mains. La plupart des économistes sont d'accord sur ce qui devrait être fait, mais la Communauté aura plutôt tendance à être plus protectionniste que cela. Si les négociations du GATT ne s'achèvent pas sur une impasse, j'ai le sentiment que la politique suivie ne sera pas plus restrictive qu'à l'heure actuelle, tant en ce qui concerne les importations que les investissements venant de l'étranger. En conséquence, les industriels européens avertis ne comptent pas sur Bruxelles pour l'obtention d'un marché domestique confortable et protégé. En revanche, il ne faut pas espérer non plus que les entreprises des secteurs performants cessent de payer pour celles des secteurs moins favorisés ou moins bien gérés.

Un troisième point essentiel concerne le système monétaire. Le Livre blanc appelait la Grande-Bretagne à rejoindre le Système monétaire européen de façon à réduire les fluctuations du taux de change. Ces fluctuations constituent une entrave et un coût pour les entreprises ; les couvertures à terme sont onéreuses et ne sont pas toujours possibles. Le problème est que l'adhésion au SME n'est pas suffisante ; il est en effet nécessaire que les politiques macro-économiques soient coordonnées. Essayer de maintenir une parité fixe sans coordination satisfaisante incitera les gouvernements à imposer (de façon temporaire, bien entendu !) des restrictions aux marchés des capitaux, des marchandises et des services, ce qui pourrait bien anéantir les progrès accomplis en matière de compétitivité. A moyen terme, je ne vois pas comment pourrait s'amorcer une coordination des politiques macro-économiques, mais à long terme, disons vingt ans, je suis persuadé que la CEE évoluera vers une monnaie unique et une banque centrale ; cette évolution devrait se produire au terme des pressions qu'exercera sur les gouvernements des États membres l'effet cumulé de l'indépendance macro-économique et de la libéralisation des mouvements de capitaux.

L'estimation des effets de 1992

Passons à présent aux chiffres, aux estimations portant sur les effets de l'achèvement du Grand marché européen en 1992. La seule étude complète sur le sujet est le Rapport Cecchini commandé par la CEE (Cecchini, 1988 et Commission des communautés européennes, 1988). Il s'agit, en dépit de toutes ses faiblesses, d'un exemple remarquable d'économie appliquée. Il est important de noter, cependant, qu'alors que l'engagement politique de 1992 était né fin 1982, et que le Livre blanc de 1985 en était la traduction concrète, la recherche Cecchini n'a pas démarré avant 1986. Il est évident que les décisions politiques doivent souvent précéder les analyses économiques, mais il n'en demeure pas moins que, dans ces conditions, l'économiste n'a guère de doutes sur les conclusions qu'on attend de lui. Heureusement, Cecchini n'a pas eu besoin de manipuler les chiffres pour arriver à une estimation des gains

de 5 % du PIB, bien que cette estimation se situe, d'après moi, dans le haut de la fourchette. Certaines personnes estiment qu'après tout 5 % ce n'est pas grand chose, par rapport à tout le mal qu'il va falloir se donner pour y arriver. Il ne faut pas oublier que ces 5 % sont nets, et que bien des gouvernements tombent pour des montants inférieurs à celui-là.

TABLEAU 1

Les bénéfiques potentiels du Grand marché

En milliards d'Ecu, prix de 1988

	Suppression des obstacles	Economies d'échelle	Effets de la concurrence	Total
Total (% du PIB)	2,2 — 2,7	2,1 — 3,7		4,3 — 6,4
Total	80	61	46	187
Chimie	2,9	7,7	4,6	15,2
Matériel électrique	3,3	5,4	11,0	19,7
Véhicules	3,1	4,7	10,0	17,8
Construction mécanique	3,2	4,6	6,2	14,0
Crédit et assurances	10,6	1,1	0,0	11,7

Ligne 1 : les fourchettes résultent de différents calculs. Lignes 2 à 6 : les résultats sont fondés sur les enquêtes auprès des entreprises et l'analyse économique; les données utilisées portent sur seulement sept pays, qui représentent 88 % du PIB communautaire. Source : Commission des Communautés européennes (1988).

Le tableau 1 fait figurer les estimations du Rapport Cecchini sur les bénéfiques potentiels du Grand marché de 1992, tant pour l'économie dans son ensemble que pour un certain nombre de secteurs clés. D'une manière générale, la suppression des obstacles devrait renforcer l'efficacité de l'allocation et réduire les coûts des transactions; d'autre part, les effets de la concurrence sont le résultat de l'efficacité technique et des démantèlements de monopoles. Les chiffres proviennent de sources variées et ne sont pas tous entièrement fiables. Cecchini a commandé des études à la fois par secteur et par phénomène, ainsi qu'une enquête auprès de vingt mille entreprises européennes. Cette dernière est la source principale de données en ce qui concerne les coûts directs des obstacles au commerce et à la production, et s'avère relativement fiable pour la plupart des secteurs. Les avantages prévus dans le secteur du crédit et des assurances constituent cependant une exception; en effet, comme ils se répercutent dans l'ensemble de l'économie, ils ont une influence considérable sur les résultats. Des comparaisons ont été établies entre les prix pratiqués par seize services financiers de huit États membres. On est parti du principe que les prix variaient en raison des différences de réglementation; pour chaque type de services, on a utilisé comme repère la moyenne des quatre prix les plus bas pratiqués dans le secteur. Après 1992, on a estimé que, dans chacun des pays, les prix devraient baisser d'une somme équivalente à la moitié de la différence entre les tarifs actuels et le repère évoqué ci-dessus. Bien entendu, ceci est très approximatif et suppose que des différences considérables entre les coûts des services financiers persisteront après 1992, malgré la libéralisation des échanges dans ce secteur. Il convient de remarquer également qu'aucun effet de la concurrence n'est prévu dans ce domaine du crédit

et des assurances. Une position différente quant à l'intégration des services financiers entraînerait une plus grande homogénéité des prix entre les États membres ; il est probable que les prix augmenteraient pour certains types de services dans quelques États membres, les entreprises relâchant leurs efforts de vente sur les marchés pratiquant des prix relativement moins élevés.

En ce qui concerne les économies d'échelle, les estimations sont moins fiables. Elles sont estimées pour chaque secteur à partir de différentes sources, mais la plupart proviennent de données d'ingénieurs et datent des années soixante et soixante-dix, c'est-à-dire bien avant que ne soit utilisée la fabrication assistée par ordinateur. De plus, lorsqu'il existe plus d'une estimation, la gamme des économies d'échelle est d'autant plus étendue. Les estimations techniques relatives aux économies d'échelle dépendent des estimations obtenues pour la suppression des obstacles. La plupart des secteurs énumérés au tableau 1 réalisent des économies d'échelle au-dessus de la moyenne. En raison de la nature de ces secteurs, ces chiffres ne sont pas surprenants, peut-être à l'exception de ceux du secteur de la Chimie pour lequel les entreprises de la CEE sont déjà de taille importante par comparaison avec celles d'autres régions du monde.

Les effets de la concurrence évoqués au tableau 1 représentent une grande innovation en matière d'analyse économique. Ce n'est qu'au cours de ces dernières années que les économistes ont découvert comment mesurer les effets d'une concurrence accrue dans des secteurs où la concurrence est imparfaite. Les estimations du Rapport Cecchini reposent sur les travaux de deux économistes du *Centre for Economic Policy Research* de Londres, MM. Smith et Venables (1988). Ils ont construit des modèles de simulation de dix secteurs représentatifs, dont ils se sont servi pour calculer les ratios des effets de concurrence aux effets directs (de suppression des obstacles). A partir de ces données, Cecchini a ensuite extrapolé ces ratios et traité les autres secteurs de l'industrie en tenant compte du degré de monopolisation et des économies d'échelle. Ces travaux sont hautement originaux, mais ils ne reposent pas sur des données fiables, et l'extrapolation aux secteurs non modélisés par Smith et Venables est particulièrement hasardeuse. C'est pourquoi les résultats comportent de larges marges d'erreur. Le tableau 1 identifie cependant deux secteurs pour lesquels — si l'on part du principe que la libéralisation des échanges sera appliquée — la concurrence aura un effet considérable : il s'agit du secteur du Matériel électrique — secteur pour lequel la concurrence impose déjà des regroupements et des rationalisations — et du secteur des Véhicules — secteur pour lequel la fragmentation actuelle devrait conduire à des rationalisations, même si, comme cela semble probable, des restrictions pèsent encore sur les importations en provenance du Japon.

Conclusion

De peur que tout cela n'apparaisse par trop négatif, je voudrais à nouveau souligner que le Rapport Cecchini est un très beau travail d'Economie appliquée. J'ai également le sentiment que les estimations qu'il contient sont dans l'ensemble dignes de confiance. Nos propres calculs, effectués avec Jacques Pelkmans (Pelkmans et Winters, 1988) avant le Rapport Cecchini, font apparaître un gain de plus de 150 milliards d'ECU. Il est bien connu que ces domaines sont très difficiles à quantifier, même si l'on possède parfaitement tous les paramètres ; et pour 1992, comme je l'ai indiqué, nous ne possédons pas tous les paramètres parce que la Commission et les gouvernements nationaux ont encore de très importantes décisions à prendre avant 1992. Je conclurai donc en indiquant qu'un gain de 5 % du PIB lié à l'achèvement du Grand marché européen est tout à fait possible, que ce chiffre sera certainement dépassé dans de nombreux secteurs, mais que les marges d'erreur sont considérables. En attendant l'échéance de 1992, les entreprises doivent rester souples, mais en même temps très fermes pour imposer aux gouvernements de leur donner les chances de succès qui sont à portée de main.

Bibliographie

- Cecchini P. : *1992 Le défi*, Préface de Jacques Delors, Flammarion, 1988.
- Commission des Communautés européennes : *Livre blanc sur l'achèvement du marché intérieur*, juin 1985.
- Commission des Communautés européennes : « 1992 : la nouvelle économie européenne », *Economie européenne*, n° 35, mars 1988.
- Geroski P. et Jacquemin A. : « Industrial Change, Barriers to Mobility and European Industrial Policy », *Economic Policy*, vol. 1, n° 1, 1985.
- Hindley B. : « The Design of Fortress Europe », *The Financial Times*, 6 janvier 1989.
- Pelkmans J. : *Completing the Internal Market for Industrial Products*, Commission of the European Communities, Luxembourg, 1986.
- Pelkmans J. et Winters L.A. : « Europe's Domestic Market », Chatham House Paper, n° 43, The Royal Institute of International Affairs, 1988.
- Smith A. et Venables A.J. : « Completing the Internal Market in the European Community », *European Economic Review*, vol. 32, 1988.
- Winters L.A. : « Completing the European Internal Market : Some Notes on Trade Policy », *European Economic Review*, vol. 32, 1988.