



V/ Brexit : quel coût pour le Royaume-Uni ? Quel coût pour l'Europe ?

*Vincent Vicard**

Le « oui » au référendum sur la sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne du 23 juin 2016 a ouvert une période d'incertitude : incertitude sur l'avenir de l'économie britannique, incertitude sur sa relation avec ses partenaires de l'Union européenne. Près de neuf mois auront été nécessaires pour que la lettre de notification de Theresa May, adressée au président du Conseil européen, Donald Tusk, le 29 mars 2017, éclaire le calendrier des négociations et les positions des parties en présence. En accord avec l'article 50 du traité de l'Union européenne, la notification du gouvernement britannique ouvre une période de deux ans pour conclure les négociations de sortie. Un accord définitif devra donc être trouvé plusieurs mois avant mars 2019 pour permettre sa ratification par les parlements nationaux des pays membres.

Ces quelques mois de délai auront eu le mérite de mettre en évidence l'étendue de l'intégration européenne, dont l'action se fait sentir bien au-delà du domaine commercial, et la complexité des négociations à venir, dont le premier objectif sera le détricotage des relations complexes liées à l'appartenance à l'Union européenne. L'article 50 encadre en effet les modalités de sortie de l'UE, mais ne fixe pas de cadre pour la conclusion d'un

* Vincent Vicard est économiste au CEPII, responsable du programme scientifique Analyse du commerce international.

nouvel accord d'association, dont la négociation et les contours sont soumis à l'agenda fixé par les négociateurs. De l'issue de ces négociations dépendront ainsi les futures relations économiques entre le Royaume-Uni et ses partenaires européens, et les coûts réels associés au Brexit.

Si les prévisions parfois catastrophistes d'effondrement de l'économie britannique au lendemain du référendum ne se sont pas réalisées, il n'en reste pas moins que le Brexit impliquera à terme des pertes économiques certaines, qui peuvent d'ores et déjà être estimées. Ces pertes sont principalement liées à la réduction des échanges qu'entraînera la sortie du marché unique, l'UE étant avant tout, dans sa dimension économique, un processus d'intégration des marchés nationaux favorisant le commerce et une meilleure allocation des ressources entre les pays membres. Analyser les conséquences économiques du Brexit soulève ainsi plusieurs questions : quels contours se dessinent pour le futur accord d'association entre le Royaume-Uni et l'UE ? Quels impacts attendre ? Sur le commerce international ? Sur le revenu des Britanniques et celui des Européens ?

L'Union européenne : bien plus qu'un accord commercial classique

L'Union européenne ne s'apparente pas, dans ses aspects commerciaux, à un accord régional comme les autres. Créée sous la forme d'une union douanière par le traité de Rome signé le 25 mars 1957, la Communauté économique européenne s'est par la suite élargie à de nouveaux pays membres, dont le Royaume-Uni en 1973, et approfondie par l'établissement d'un marché intérieur commun et la délégation de certaines politiques économiques au niveau européen. L'Acte unique européen, signé en 1986, en a constitué une étape importante, puisqu'il prévoyait l'achèvement fin 1992 du marché unique garantissant les quatre libertés à la base du processus d'intégration : libre circulation des marchandises, des services, des personnes et des capitaux.

La première de ces libertés vise désormais surtout à réduire les barrières non tarifaires aux échanges de marchandises, qui représentent des obstacles au commerce bien plus importants que les traditionnels droits de douane, aujourd'hui à des niveaux faibles. Au-delà des processus d'harmonisation européens, la reconnaissance mutuelle des normes, qui autorise toute entreprise

d'un pays membre se conformant aux normes et standards de son État d'origine à vendre sur l'ensemble du territoire de l'UE, réduit ainsi drastiquement les coûts supportés par les entreprises exportatrices au sein du marché unique. De la même manière, l'abolition des formalités douanières à la frontière, en réduisant à la fois le coût, l'incertitude et le temps de passage aux frontières intra-européennes, facilite le commerce entre pays membres.

Dans les services, une série de directives ont plus graduellement réduit les barrières à l'entrée et ouvert les marchés nationaux aux entreprises des autres pays membres. Par exemple, dans le secteur des services financiers, la création d'un passeport européen a ainsi permis à des sociétés agréées par l'autorité d'un pays membre d'exercer leur activité dans l'ensemble de l'UE, sans nécessairement s'installer dans chaque pays.

Par ailleurs, les autres libertés, et notamment la liberté d'établissement pour les entreprises sur l'ensemble du territoire de l'UE, facilitent les investissements directs étrangers et l'émergence de chaînes internationales de valeur au sein de l'espace européen, participant ainsi à l'essor des échanges de biens et services utilisés à des stades intermédiaires de la production d'un bien final. La production des avions d'Airbus, partagée entre les sites de Hambourg et Brême en Allemagne, de Getafe, Illescas et Puerto Real en Espagne, de Toulouse, Saint-Nazaire et Nantes en France, et de Filton au Royaume-Uni, est l'illustration de ce fractionnement des processus de production, facilité par les règles du marché unique.

L'ensemble de ces dispositions dépasse largement l'étendue et l'ambition des accords commerciaux régionaux classiques. Ceux-ci prennent généralement la forme d'une zone de libre-échange, visant principalement à libéraliser le commerce par la réduction des droits de douane entre pays membres. Si les accords récents incluent de plus en plus de mesures « au-delà de la frontière », traitant des échanges de services, de la facilitation des formalités douanières, de la protection des droits de propriété intellectuelle ou des investissements, ils ne fournissent pas le degré d'accès au marché des pays partenaires que l'appartenance au marché unique confère aux entreprises des États membres. Le marché unique crée ainsi près de trois fois plus de commerce entre pays membres que ne le ferait un accord commercial régional classique [Mayer *et al.*, 2017]. Et ceci pour le commerce de marchandises comme pour le commerce de services, même si

l'intégration des marchés de services européens reste en retrait par rapport à celle des marchés de biens. Si le rôle des réglementations apparaît évident pour les services, il revêt également une importance primordiale pour l'industrie. La simple élimination des droits de douane, commune à tous les types d'accords commerciaux et dont le niveau est dorénavant faible dans la plupart des pays, ne peut expliquer à elle seule l'ampleur de la création de commerce au sein de l'UE. La spécificité du marché unique tient ainsi bien à la réduction des barrières non tarifaires aux échanges, qui représentent aujourd'hui la majorité des coûts supportés par les exportateurs, par exemple par l'abolition des formalités douanières ou la reconnaissance mutuelle des normes permettant notamment d'éliminer les coûts de certification.

Quel scénario pour l'après-Brexit ?

La sortie du Royaume-Uni du marché unique impliquera donc le rétablissement de barrières aux échanges avec les 27 pays membres restants. L'ampleur de ces nouvelles barrières et le coût qui leur sera associé dépendront du nouveau cadre institutionnel qui régira les futures relations commerciales du Royaume-Uni avec ses partenaires de l'UE.

Après une période d'incertitude initiale dans les mois qui ont suivi le référendum, les éléments de négociation avancés par les deux partis, s'ils ne permettent pas de dégager le profil exact de l'accord qui pourrait se dessiner, éliminent dès à présent plusieurs alternatives. Parmi elles, celles correspondant aux modalités d'accès au marché européen des voisins immédiats de l'UE : une union douanière sur le modèle de la Turquie, une participation totale au marché unique, sur le modèle de l'Espace économique européen (associant les pays de l'UE à l'Islande, à la Norvège et au Liechtenstein), ou « à la carte », sur le modèle des accords bilatéraux entre l'UE et la Suisse.

Du côté européen, la réaffirmation de l'indivisibilité des quatre libertés garanties par l'UE empêche d'envisager une participation partielle, limitée à certains secteurs ou certaines dispositions, au marché unique [Conseil européen, 2017]. Dans ces conditions, la volonté affichée par le gouvernement de Theresa May de limiter la libre circulation des Européens sur le sol britannique et de sortir de la juridiction de la Cour européenne de justice implique

la non-participation aux autres dimensions du marché unique (biens et services). Le Royaume-Uni sera dès lors considéré comme un pays tiers, bénéficiant d'un accès au marché unique mais n'étant pas membre. Dans le domaine des services financiers, si important pour la City, cela se traduira par la perte du passeport européen permettant aux établissements financiers britanniques d'exercer dans toute l'Union.

Par ailleurs, la volonté affirmée de récupérer la souveraineté britannique sur la politique commerciale, et notamment la capacité à signer des accords commerciaux avec d'autres pays, nécessite de sortir de l'union douanière. La participation à une union douanière suppose en effet d'accepter une politique commerciale commune vis-à-vis du reste du monde, tant dans la fixation des droits de douane que dans la négociation d'accords commerciaux régionaux avec des pays tiers, politique dévolue à la Commission européenne. La sortie de l'union douanière entraînera le rétablissement de contrôles douaniers à la frontière, facteurs de coûts additionnels pour les exportateurs. Le rétablissement d'une frontière physique entre le Royaume-Uni et les pays de l'UE pourrait se révéler particulièrement coûteux (au moins commercialement) pour l'Irlande du Nord, qui se retrouvera isolée du seul pays avec lequel elle partage une frontière terrestre, l'Irlande.

C'est donc vers un accord commercial global plus classique que les négociateurs devraient se diriger, global dans le sens où il intégrerait, au-delà du commerce de marchandises, des aspects relatifs au commerce de services, aux règles d'attribution des marchés publics ou au respect de la propriété intellectuelle, comme cela est le cas des accords récemment signés par l'UE (accord avec la Corée du Sud signé en 2011, accord économique et commercial global (AECG) signé en 2016 avec le Canada). De tels accords, plus approfondis que de simples zones de libre-échange de marchandises, répondent à la nécessité de sécuriser davantage les chaînes de valeur internationales, qui ont complexifié les relations commerciales entre pays [Baldwin, 2014], mais restent en retrait du degré d'intégration du marché unique. N'étant pas une union douanière, un accord commercial global implique par ailleurs l'instauration de règles d'origine (coûteuses pour les exportateurs), afin que seuls les produits en provenance du Royaume-Uni et d'origine britannique bénéficient d'un accès libre de droits de douane aux marchés des pays membres de l'UE,

et réciproquement pour les produits en provenance de l'Union européenne sur le marché britannique.

Dans tous les cas, la négociation et la mise en œuvre d'un tel accord global pourraient prendre plusieurs années : les négociations de l'AECG ont en effet débuté en 2009, elles ont été conclues en 2014 et le texte a finalement été signé en 2016, soit sept ans après l'entame des négociations ; l'accord avec la Corée du Sud aura pour sa part nécessité huit ans entre le début des négociations et son entrée en vigueur. La négociation d'une période de transition permettant de sécuriser les décisions des entreprises apparaît alors nécessaire, en parallèle avec la définition d'un cadre commun de coopération future.

En cas d'absence d'accord, scénario qu'il n'est pas possible d'exclure *a priori*, étant donné la complexité des sujets en jeu et les contraintes sur les délais de négociation, les relations commerciales entre le Royaume-Uni et l'UE seraient soumises aux règles de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Étant signataire des accords du GATT de 1948, le Royaume-Uni est membre de l'OMC, de sorte qu'il n'existe pas de risque d'une augmentation forte des droits de douane appliqués aux exportations ou aux importations britanniques. En vertu du principe de la clause de la nation la plus favorisée, les droits de douane sur les importations de l'UE depuis le Royaume-Uni et, réciproquement, sur les exportations de l'UE vers le Royaume-Uni seront similaires à ceux que l'UE et le Royaume-Uni appliquent aux autres membres de l'OMC, aux États-Unis ou à la Chine par exemple.

Le Royaume-Uni devra dans tous les cas redéfinir ses « listes de concessions », qui fixent les concessions tarifaires et autres engagements pris par le pays envers ses partenaires de l'OMC lorsqu'il était membre de l'UE : soit en dupliquant celles de l'UE, soit en renégociant des engagements spécifiques. Une fois précisées, ces listes de concessions seront soumises à l'approbation des membres de l'OMC. Compte tenu de l'encadrement des droits de douane par l'OMC, leur niveau ne devrait pas dépasser le niveau moyen appliqué par l'UE aux importations depuis le reste du monde, soit une moyenne de 3,1 % avec une très forte hétérogénéité entre secteurs, dont le détail reste incertain [Emlinger *et al.*, 2016]. S'ajoutera à cela la nécessaire renégociation des centaines d'accords existants, notamment ceux associant l'UE à des pays tiers (Turquie, Corée du Sud, Canada, etc.), ce qui

présage une intense activité de négociations commerciales pour les autorités britanniques.

Des liens économiques étroits entre le Royaume-Uni et les pays membres de l'Union européenne

Le volume des échanges croisés de biens et de services entre le Royaume-Uni et l'Union européenne traduit l'intensité des liens économiques qui les unissent. L'UE est de loin le principal partenaire commercial du Royaume-Uni : 42 % des exportations britanniques sont à destination de ses partenaires européens et 56 % de ses importations en proviennent (tableau 1). Une part importante de l'économie britannique est ainsi liée à ses échanges avec l'UE : les exportations représentent 12 % du PIB britannique et les importations 16 %.

Si le commerce de biens reste dominant, les services représentent plus du tiers des échanges entre les deux zones, reflétant en cela la spécialisation de l'économie britannique dans les services en général et les services financiers en particulier. L'excédent dans les échanges de services compense ainsi en partie le déficit de la balance commerciale de marchandises avec l'UE. Outre l'industrie financière, l'industrie chimique et les filières automobile et mécanique représentent une part significative du commerce entre les deux zones. Ces secteurs sont ainsi particulièrement exposés au risque de remontée des barrières commerciales, consécutive à la sortie du marché unique.

Cette exposition est d'autant plus importante que ces secteurs sont intégrés dans des chaînes internationales de production. L'importance des flux croisés d'exportation et d'importation au sein d'un même secteur souligne en effet l'importance des pièces ou composants importés incorporés à la production nationale. L'accès facilité à des biens intermédiaires produits à l'étranger est ainsi partie prenante de la compétitivité des entreprises ; les barrières commerciales sont susceptibles de peser sur les performances à l'exportation, non seulement directement en réduisant l'accès aux consommateurs étrangers, particuliers ou entreprises, mais également indirectement en augmentant le prix des consommations intermédiaires. Les multiples passages de frontière d'un même composant à différents stades de la production rendent ainsi ces chaînes internationales de valeur particulièrement sensibles à un relèvement des barrières

Tableau 1. Commerce entre le Royaume-Uni et l'Union européenne en 2015

Commerce du Royaume-Uni avec l'Union européenne					
	Part de l'Union européenne (en %)		En % du PIB		
	Exportations	Importations	Exportations	Importations	Solde
Total	42	56	12,0	15,8	- 3,8
Biens	44	58	7,2	12,2	- 4,9
dont : Industrie chimique	52	73	1,6	2,3	- 0,7
Mécanique	38	59	1,1	1,5	- 0,4
Véhicules	48	85	0,9	2,4	- 1,5
Services	39	49	4,8	3,6	1,1
dont : Services financiers*	41	36	1,2	0,2	1,0

Commerce de l'Union européenne avec le Royaume-Uni					
	Part du Royaume-Uni (en %)		En % du PIB		
	Exportations	Importations	Exportations	Importations	Solde
Total	7	5	3,3	2,2	1,1
Biens	7	4	2,1	1,3	0,9
dont : Industrie chimique	6	5	0,4	0,3	0,1
Mécanique	5	4	0,3	0,2	0,1
Véhicules	11	5	0,4	0,2	0,3
Services	8	8	1,2	1,0	0,0
Dont : Services financiers	11	15	0,2	0,1	0,0

* Données 2014.

Sources : CEPIL, base de données Chelem, pour les biens ; WTO-UNCTAD-ITC, Annual Trade in Services Dataset, pour les services.

au commerce, en en démultipliant le coût pour les secteurs concernés.

Les relations commerciales entre le Royaume-Uni et l'UE se caractérisent aussi par leur profonde asymétrie. De par sa taille économique, l'UE est un partenaire important du Royaume-Uni, tandis que l'ouverture des économies européennes au commerce avec le Royaume-Uni est significative mais d'ampleur limitée : les exportations de biens et services à destination du Royaume-Uni représentent ainsi seulement 3,3 % du PIB de l'UE (2,2 %

pour les importations). Cette asymétrie revêt une importance particulière pour l'analyse des coûts du Brexit, mais également dans l'appréhension des rapports de force dans les négociations à venir. Si cette dépendance est faible au niveau de l'UE dans son ensemble, certains pays, et en premier lieu l'Irlande, font exception du fait de leur proximité géographique et historique avec le Royaume-Uni.

L'intensité des échanges au sein de l'UE résulte du processus d'intégration économique européen des dernières décennies, mais reflète également le rôle fondamental de la géographie dans les échanges mondiaux. On observe que le commerce entre deux pays augmente avec leur poids économique et diminue avec la distance qui les sépare, de sorte que, lorsque la distance double, le commerce est divisé par deux. Les économistes expriment cette relation simple entre intensité des échanges et taille et distance par l'équation de gravité appliquée au commerce. Ces deux variables prédisent particulièrement bien la géographie du commerce mondial ; la distance ne doit cependant pas être considérée ici comme reflétant uniquement les coûts de transport entre pays mais comme étant également associée à des différences culturelles, linguistiques ou institutionnelles, se traduisant par des coûts additionnels. Cette tyrannie de la distance implique que, même après le Brexit et la disparition de l'accès préférentiel au marché unique, les pays du continent européen resteront les partenaires naturels des Britanniques. La signature d'accords commerciaux avec des pays tiers, plus éloignés géographiquement, ne pourra donc compenser que partiellement la réduction du commerce avec les pays de l'UE.

Une estimation de l'impact du Brexit sur le commerce...

Comment mesurer l'impact du Brexit sur le commerce ? Deux éléments sont nécessaires pour cela : d'une part, une estimation des barrières au commerce induites par la sortie de l'UE et, d'autre part, un cadre théorique pour traduire ces nouveaux coûts en termes de flux d'exportations, d'importations et d'ouverture commerciale du Royaume-Uni vis-à-vis de l'ensemble de ses partenaires. S'il est difficile d'estimer de manière précise quels coûts au commerce vont augmenter et dans quels secteurs, notamment pour ce qui concerne les barrières réglementaires, il est possible d'estimer l'impact que l'Union européenne a eu sur

le commerce entre pays membres lors de leur entrée et/ou de la mise en place de ses différentes composantes (union douanière, marché unique, espace Schengen, zone euro). À partir de là, nous pouvons faire l'exercice contrefactuel inverse en considérant que le commerce supplémentaire créé au moment de l'entrée dans l'UE devrait disparaître en cas de sortie.

Il s'agit alors de reconstituer un monde dans lequel le Royaume-Uni ne fera plus partie de l'UE, en recalculant les flux commerciaux (hypothétiques) dans un tel scénario. L'équation de gravité, qui relie les flux commerciaux entre deux pays à leur taille économique, la distance et les coûts au commerce (coûts de transport, droits de douane, barrières légales, réglementaires et linguistiques, différences de monnaie...), et aux indices de prix qui mesurent le degré de concurrence sur un marché donné, fournit un cadre théorique permettant de réaliser un tel exercice contrefactuel.

Pour les pays européens, l'accès au marché britannique sera rendu plus difficile par l'instauration de nouveaux obstacles aux échanges, tandis que les pays hors de l'Union auront plus de facilité à vendre leurs produits aux consommateurs britanniques, puisque les exportateurs européens feront face à des coûts supplémentaires du fait du Brexit. Le commerce du Royaume-Uni avec les pays hors UE devrait ainsi augmenter, compensant en partie les pertes liées à la sortie du marché unique.

Dans le cas où le Royaume-Uni et l'UE s'accorderaient sur un accord commercial classique après le Brexit, on peut estimer qu'à long terme le commerce extérieur britannique diminuera de 36 % avec l'UE et augmentera de 12 % avec le reste du monde, de sorte que son commerce total diminuera de 14 % [Mayer *et al.*, 2017]. Les pays restant membres de l'UE verraient quant à eux leur commerce diminuer de seulement 1,4 % en moyenne.

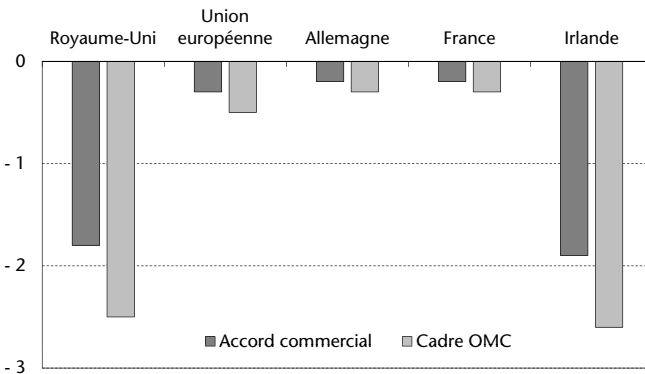
... et sur le PIB

Estimer l'impact du Brexit sur le PIB, par le canal du commerce, nécessite de traduire en termes d'efficacité d'allocation des ressources la diminution des flux commerciaux décrite ci-dessus. La littérature académique a justement montré récemment qu'une telle quantification était possible à partir de la plupart des modèles de commerce standard et dépendait directement des taux d'ouverture au commerce observés avant et après le

Brexit [Costinot et Rodriguez-Clare, 2014]. L'intuition est la suivante : plus une hausse des barrières au commerce entraîne une augmentation de la consommation de produits nationaux au détriment de produits étrangers, et plus ces barrières nécessiteront d'utiliser des facteurs de production pour produire sur le territoire national des biens auparavant produits de manière moins coûteuse à l'étranger, générant ainsi une perte d'efficacité. Du fait de leur moindre ouverture aux échanges, les grands pays seront donc par nature moins affectés par un relèvement des barrières aux échanges.

Dans le scénario où le Royaume-Uni et l'UE s'accorderaient sur un accord commercial classique après le Brexit, la perte ainsi estimée serait substantielle pour le Royaume-Uni : son PIB serait réduit de 1,8 % de manière permanente (graphique 1), soit près de 1 500 euros par an par ménage. Les partenaires du Royaume-Uni seraient naturellement beaucoup moins affectés : les pertes seraient de l'ordre de 0,3 % du PIB en moyenne pour les pays de l'UE. La France et l'Allemagne, en tant que grands pays, subiraient une perte légèrement plus faible (0,2 % de leur PIB). Du fait de l'intensité de ses liens commerciaux avec le Royaume-Uni et de sa forte ouverture commerciale, l'Irlande serait le pays européen le plus touché, avec un impact aussi important que pour le Royaume-Uni lui-même.

Graphique 1. Coût du Brexit sur le PIB selon le scénario post-Brexit (en %)



Source : Mayer et al. [2017].

Il est également possible d'estimer l'impact d'un scénario plus dur où les négociations n'aboutiraient pas à la conclusion d'un nouvel accord commercial. Dans ce cas, les relations commerciales entre le Royaume-Uni et les pays de l'UE seraient encadrées par les règles de l'OMC, impliquant notamment le rétablissement des droits de douane appliqués à l'ensemble des pays membres de l'OMC. Les pertes seraient alors plus élevées, de l'ordre de 2,5 % du PIB britannique et de 0,5 % en moyenne pour les pays de l'UE. L'absence d'accord serait donc plus dommageable pour le Royaume-Uni (écart de 0,7 point de PIB) que pour les pays de l'UE (écart de 0,2 point de PIB).

Ces évaluations fournissent des ordres de grandeur des coûts potentiels à long terme du Brexit liés à une dimension fondamentale de l'intégration européenne, le marché unique et l'intensification des échanges entre pays membres, que ce processus a favorisée. Un tel exercice est évidemment par nature circonscrit : seuls les coûts statiques liés à la réduction du commerce avec l'UE sont estimés. Or le Brexit aura aussi pour conséquence de réduire les flux migratoires, les flux de capitaux et les contributions aux différentes composantes du budget communautaire. Les effets de la renationalisation des politiques économiques mises en commun au sein de l'UE (politique commerciale, de concurrence, politique agricole commune...) n'ont pas non plus été pris en compte dans cet exercice.

Le vote en faveur du Brexit s'inscrit dans un moment politique, celui d'un large mouvement de défiance envers la mondialisation qui déborde les frontières du Royaume-Uni, dont l'élection de Donald Trump à la présidence des États-Unis est une autre manifestation. Au-delà des questions de répartition des gains aux échanges et d'inégalités souvent évoquées dans ce contexte, cette contestation du processus de libéralisation commerciale reflète également la tension qui existe entre l'approfondissement de la mondialisation et la capacité à décider souverainement des politiques économiques dans un système démocratique. Les barrières non tarifaires aux échanges sont en effet intrinsèquement liées à l'existence de juridictions (tribunaux, autorités administratives, etc.) différentes selon les États ; leur réduction implique ainsi dans un certain nombre de cas l'harmonisation ou la reconnaissance commune de règles, dont la définition ne peut dès lors plus relever du seul

choix collectif national. L'appartenance à l'Union européenne, certainement l'accord commercial le plus intégré au monde, dépasse ainsi le cadre strictement économique et nécessite de contraindre certaines politiques nationales des pays membres, dont les préférences collectives restent pourtant différentes. Ces contraintes sur les choix collectifs nationaux, inhérentes à l'approfondissement de l'intégration économique, ont un coût et questionnent alors la légitimité des instances de décision supranationales qui peuvent devenir le réceptacle d'une défiance plus large envers la mondialisation.

Repères bibliographiques

- BALDWIN R. [2014], « Multilateralising 21st century regionalism », *Vox-EU*, 20 janvier.
- CONSEIL EUROPÉEN [2017], « Réunion extraordinaire du Conseil européen (article 50) – Orientations », secrétariat général du Conseil, 29 avril.
- COSTINOT A. et RODRIGUEZ-CLARE A. [2014], « Trade theory with numbers : quantifying the consequences of globalization », dans Helpman E. (dir.), *Handbook of International Economics*, Elsevier, vol. 4.
- EMLINGER C., GUIMBARD H., SAINT VAULRY A. et ÜNAL D. [2016], « Les Profils Pays du CEPIL : indicateurs, bases et nomenclatures », *Panorama du CEPIL*, n° 2016-02.
- MAYER T., VICARD V. et ZIGNAGO S. [2017], « The cost of non-Europe revisited », mimeo (<https://sites.google.com/site/vicardv/home>).

