

## Sept ans pour construire le vrai Marché commun

Jérôme Vignon\*

Dans quelle mesure les sommets européens de Milan (juin 1985) et de Luxembourg (décembre 1985) marqueront-ils le point de départ d'une nouvelle étape décisive dans la construction de la CEE ? L'objectif alors fixé est la réalisation du grand marché européen d'ici 1992, processus qui doit être facilité notamment par l'aménagement des mécanismes de décision de la Communauté, par le regain de compétitivité dont les industries de la CEE bénéficient depuis le début de la décennie quatre-vingt et par le consensus des différents partenaires sociaux et économiques sur la création de cet « espace sans frontière ». Après avoir rappelé les blocages de la construction européenne au cours des années soixante-dix et analysé le parallélisme entre niveau de la compétitivité des industries de la CEE et progression de l'intégration, l'auteur conclut positivement sur les chances de la CEE de sortir de l'Europessimisme.

« La Communauté a pour mission, par l'établissement d'un Marché commun et par le rapprochement progressif des politiques économiques des Etats membres, de promouvoir un développement harmonieux des activités économiques dans l'ensemble

---

\* Jérôme Vignon est conseiller au cabinet du président de la Commission des communautés européennes.

---

de la Communauté, une expansion continue et équilibrée, une stabilité accrue, un relèvement accéléré du niveau de vie et des relations plus étroites entre les Etats qu'elle réunit » <sup>1</sup>.

Tout est dit, dès les premières phrases du traité qui instaurait à Rome, en 1957, une Communauté économique européenne.

Ces prémisses étaient l'aboutissement d'une détermination politique mûrie par la méditation des sanglants affrontements européens.

Pour Monnet, Schumann, Adenauer, Spaak, de Gasperi, le marché européen, moteur d'innovations et d'émulations pacifiques, allait engendrer une dynamique d'intégration qui rendrait impossible tout nouvel affrontement.

Aujourd'hui, l'Europe est en paix avec elle-même. Elle a su ouvrir le cercle de famille à des économies aussi dissemblables que celles du Royaume-Uni (1973), de la Grèce (1981) et tout récemment de l'Espagne et du Portugal (1986).

Cette capacité d'attraction résulte bel et bien du dynamisme qui émane d'un ensemble économique cohérent, fortifié par le jeu de la concurrence et les liens de la complémentarité.

Pour autant, une trentaine d'années plus tard, le marché est-il bien commun ? Rien n'est moins sûr.

Les touristes européens savent qu'ils ne peuvent franchir aucun des postes douaniers intérieurs de la Communauté, sans un certain pincement de cœur, s'ils rentrent de vacances le coffre trop chargé de vins français, de chocolats belges ou de cuirs italiens. Peu d'entre eux connaissent le montant exact du viatique en devises nationales qu'il est interdit de dépasser ; mais tous pressentent un danger lorsque le fonctionnaire des douanes posera sa question rituelle. Les organisations de consommateurs nous ont appris depuis longtemps que le prix de la « Golf GTI » oscille entre 12 000 et 21 000 Ecus toutes taxes comprises, selon que son client est belge ou danois ; mais des différences analogues existent pour tous les biens de consommation durables, lorsque les entreprises productrices contrôlent les réseaux de distribution. Les échanges régulateurs qui devraient redresser ces distorsions de prix sont rendus impossibles, du fait des multiples « entraves techniques aux échanges ».

Mais ces faits, qui touchent les consommateurs, ont en réalité moins d'importance que ceux qui limitent aux producteurs nationaux l'offre de produits et de services destinés aux entreprises. Le caractère presque exclusivement national des pres-

---

1. *Traité instituant la Communauté économique européenne (« Traité CEE »), article 2.*

tations de services aux entreprises (transports, assurances, services financiers) et des marchés publics (défense, santé, télécommunications, énergie) constitue une restriction majeure au marché commun ; encore comprend-on que la libéralisation brutale de marchés aussi étroitement liés à l'histoire particulière de chaque pays, comporte des risques inacceptables.

En revanche, la tracasserie quotidienne qui soumet le chauffeur routier à une immobilisation d'une heure en moyenne lors de chaque passage douanier<sup>2</sup> est dérisoire. Et lorsqu'un représentant de commerce français doit parlementer deux heures avec les autorités douanières belges parce que les dépliants de démonstration qu'il utilise ont été imprimés en République fédérale allemande et devraient à ce titre faire l'objet d'une déclaration séparée, ce n'est pas seulement un « pépin » de routine ; c'est un immense gaspillage, car de telles aventures incitent des dizaines de milliers de PME européennes à demeurer dans le giron d'une sous-traitance nationale aux lois sévères, mais certaines.

Pourquoi la dynamique de l'ouverture des marchés n'a-t-elle pas eu raison en trente ans de tous ces obstacles ? La réponse est d'autant moins simple que pendant toute la période transitoire d'application initiale du traité de Rome (1957-1969) cette dynamique a joué pleinement son rôle dans l'explosion des échanges commerciaux intra-communautaires. Il n'y a pas de réponse simple qui tiendrait, par exemple, à l'inertie des administrations, à la résistance au changement lorsque le chômage est devenu oppressant, ou au conservatisme des entreprises elles-mêmes. L'accumulation de ces causes ne fournit pas non plus une interprétation convaincante, car rien n'autorise à penser que les Européens de la fin des années cinquante étaient plus aventureux que ceux du début des années soixante-dix.

La relation entre la croissance de l'activité économique de chaque Etat membre de la Communauté et celle de l'interpénétration de leur marché est à double sens. En approfondissant cette relation il sera possible de mieux interpréter les grandes phases de l'intégration économique européenne au sein d'un marché commun potentiel, en relation avec les mouvements de la compétitivité européenne.

Cela permettra de mieux comprendre l'importance des changements institutionnels et politiques intervenus depuis 1982 et qui viennent d'aboutir, fin 1985, à faire sortir de l'utopie la réalisation du grand marché intérieur européen à l'horizon 1992.

---

2. Un chauffeur routier doit disposer de trois grandes catégories de documents visés par les postes douaniers intra-communautaires : documents douaniers proprement dits (déclaration en douane, document de transit communautaire ou avis de passage) ; documents liés à la réglementation des transports communautaires (autorisation liée au régime des contingents, carnet de route, lettre de voiture) ; enfin, des documents spécifiques liés à la nature de la marchandise (certificats relatifs au contrôle sanitaire, vétérinaire, aux produits chimiques). En outre, les poids lourds sont soumis au contrôle de jauge, le contenu du réservoir ne devant pas excéder 200 litres au moment du franchissement de la frontière.

---

## Intégration économique et compétitivité de l'Europe

Le traité de la Communauté économique européenne prévoit un processus équilibré et continu d'intégration économique.

A cet égard, l'articulation qu'il organise entre les mesures de libéralisation, les actions d'harmonisation, les politiques structurelles, est un petit chef-d'œuvre d'équilibre et de sagesse. Les partisans inconditionnels du libéralisme économique comme ses détracteurs gagneraient à mieux le connaître.

Mais autant que l'équilibre, c'est la progressivité du dispositif qui devait assurer son achèvement. Le traité de Rome décrit une construction en devenir et fournit les outils de sa réalisation. Pour l'œuvre maîtresse, c'est-à-dire le grand marché sans frontières, quatre étapes sont prévues. Les deux premières figurent directement dans le traité et couvrent la phase dite transitoire :

- suppression des contingents douaniers pour les marchandises ; suppression des droits payés à l'exportation, établissement d'un tarif douanier commercial extérieur aux frontières des pays de la Communauté avec les pays tiers ;
- de 1957 à 1969 en quatre phases successives, suppression complète des tarifs douaniers applicables aux échanges des marchandises à l'intérieur de la Communauté ;

Sur cette lancée devaient s'engager deux autres étapes, selon des modalités à établir entre les Etats membres dans le cadre du traité :

- l'harmonisation de la fiscalité indirecte, sur la base d'une application générale homogène de la TVA <sup>3</sup> ;
- le rapprochement « des dispositions législatives, réglementaires et administratives des Etats membres, qui ont une incidence directe sur l'établissement ou le fonctionnement du Marché commun » <sup>4</sup>.

Accompagnant en quelque sorte ce mouvement, la libéralisation des échanges de services marchands (transports, assurances, services financiers) et la libre circulation complète des facteurs de production à l'intérieur de la communauté (liberté d'établissement, flux de capitaux) sont également prévus par le traité ; pour chaque cas

---

3. *Traité CEE, article 99.*

4. *Traité CEE, article 100.*

d'espèce, les procédures de décision sont définies, dont le caractère contraignant est dosé en fonction de la difficulté des obstacles et de leur importance au regard de l'objectif essentiel du marché unique.

Dans les faits, le développement du marché commun s'engage avec succès. Les deux premières étapes sont franchies avant la date fixée pour l'achèvement de la période de transition. Encouragés par ces résultats, juristes et diplomates se mettent à l'ouvrage pour accomplir le rapprochement des fiscalités indirectes.

Il faudra en fait dix ans, de 1967 à 1977, pour passer d'un accord sur les principes de la TVA à un autre accord sur son application. Aujourd'hui, la TVA s'est effectivement généralisée et sa mise en œuvre est une condition posée à l'adhésion de nouveaux Etats membres. Mais ses modalités demeurent hétérogènes, au point que les différences dans le nombre et le niveau des taux existant dans chaque pays constituent le motif essentiel du maintien des contrôles douaniers aux frontières pour les citoyens comme pour les marchandises <sup>5</sup> (tableau 1).

TABLEAU 1

**La dispersion des taxes et des prix hors taxes dans la CEE : l'exemple de la Ford Escort 1,3 (juin 1985).**

|                                                       | Danemark | Pays-Bas | Belgique<br>Luxembourg  | France | RFA | Grèce | Royaume<br>Uni | Italie | Espagne | Portugal |
|-------------------------------------------------------|----------|----------|-------------------------|--------|-----|-------|----------------|--------|---------|----------|
| Prix voiture<br>neuve hors taxes<br>(base 100 Belg.)  | 92       | 92       | 100                     | 108    | 109 | 112   | 147            | 122    | 116     | 107      |
| Taxes perçues<br>pour un<br>prix hors taxes<br>de 100 | 173      | 50       | (B)<br>5<br>14<br>(Lux) | 33     | 14  | 156   | 25             | 18     | 31      | 39       |

Source : 12<sup>e</sup> rapport de la CEE sur la concurrence.

Le rapprochement des législations et des réglementations nationales (lutte contre les entraves techniques aux échanges) et les dispositions d'accompagnement (notamment libéralisation des transports) connaissent le même enlisement. Pire, au lieu de se réduire, les obstacles s'accroissent tout au long de la décennie soixante-dix, avec l'intense développement des travaux nationaux de normalisation, mûs par un essor technologique sans précédent. De la fin des années soixante au début des années

5. « Problems and opportunities in the european motor business — an EEC view », The fifth world motor industry Conference, 23-24 mai 1985, Genève, par M. Paolo Cecchini.

quatre-vingt, l'interpénétration des pays de la Communauté européenne n'enregistre pratiquement aucun progrès sur le plan réglementaire. En termes économiques, le même constat s'impose ; pour les producteurs de la Communauté considérés dans son ensemble (CEE à 10) le marché européen cesse de gagner en attractivité à partir du premier choc pétrolier, malgré l'adhésion britannique qui se produit au même moment ; pour les pays fondateurs (France, Italie, RFA, Bénélux), les exportations vers les pays non-membres de la Communauté vont même croître plus que la moyenne (tableau 2).

TABLEAU 2

**Le poids\* des échanges intracommunautaires dans le commerce extérieur des Etats membres.**

*En pourcentage*

|                     | 1958 | 1960 | 1965 | 1970 | 1975 | 1980 | 1985 |
|---------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Belgique-Luxembourg | 53,6 | 59,2 | 69,1 | 73,9 | 71,2 | 71,8 | 67,9 |
| Danemark            | 58,2 | 56,6 | 50,5 | 43,2 | 45,5 | 50,5 | 43,9 |
| RFA                 | 35,8 | 38,5 | 43,8 | 47,4 | 44,8 | 49,1 | 47,3 |
| Grèce               | 50,5 | 42,8 | 45,5 | 52,1 | 49,7 | 47,3 | 55,0 |
| France              | 28,6 | 36,5 | 47,8 | 54,8 | 49,9 | 51,9 | 48,7 |
| Irlande             | 81,6 | 80,4 | 83,0 | 73,7 | 79,5 | 74,9 | 67,1 |
| Italie              | 33,1 | 38,6 | 48,0 | 49,3 | 46,6 | 49,0 | 45,3 |
| Pays-Bas            | 57,1 | 60,3 | 67,2 | 71,3 | 71,6 | 72,2 | 71,9 |
| Royaume-Uni         | 20,3 | 21,5 | 27,0 | 30,1 | 32,9 | 42,7 | 44,5 |
| CEE à 10            | 35,3 | 39,0 | 46,7 | 51,2 | 50,3 | 53,6 | 51,6 |

\* mesuré par :  $\frac{\text{Exportations vers la CEE}}{\text{Exportations totales}}$

Source : Office statistique des Communautés européennes.

Cependant, corrélation ne vaut pas explication. D'autres mouvements profonds ont contribué à la stabilisation de l'intégration communautaire comme, par exemple, le ralentissement de la demande intérieure européenne, le changement des prix relatifs des matières premières. Il faut donc retenir une coïncidence plus large, celle du piétinement de la construction du marché commun avec un affaiblissement général du dynamisme économique de la Communauté européenne dont tous les indicateurs situent le tournant peu avant le premier choc pétrolier.

La compétitivité globale des industries européennes apparaît alors comme un fil conducteur historique solide pour suivre l'itinéraire communautaire des deux décen-

nies. Qu'est-ce que la compétitivité globale des industries européennes ? C'est l'aptitude des industriels installés en Europe à produire aux prix établis par la concurrence internationale sur le marché européen et sur le marché mondial.

Ce concept de compétitivité industrielle européenne prend corps initialement avec l'instauration d'un tarif douanier et d'une politique commerciale vis-à-vis des pays tiers, communs à l'ensemble des pays de la CEE (instauration de l'Union douanière au début des années soixante). Il ne cesse ensuite de prendre de l'importance dans la mesure où parmi les objectifs mêmes du traité de Rome, figurent le développement du commerce international et la réduction des entraves aux échanges <sup>6</sup>. *De facto*, aujourd'hui, la Communauté économique européenne demeure l'ensemble le plus ouvert au commerce international : le marché commun est une pièce maîtresse du marché mondial (tableau 3).

TABLEAU 3

### La protection tarifaire des grands marchés, au sens des règles du GATT

\* Les produits sont « consolidés » si leur tarif de protection a été notifié à l'organisation du GATT, ce qui implique que toute modification doit être négociée et le cas échéant compensée.

|       | Niveau moyen de protection (produits industriels) | Nombre de produits à droits supérieurs : 20 % | Proportion du commerce industriel « consolidé »* |
|-------|---------------------------------------------------|-----------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| CEE   | 6,4                                               | 5                                             | 100 %                                            |
| USA   | 6,3                                               | nombreux                                      | 100 %                                            |
| Japon | 6,0                                               | 10                                            | 83 %                                             |

Deux réflexions économiques complètent cette définition.

La première est empruntée à la théorie des économies concurrentes. Elle enseigne que la compétitivité de l'industrie, dans une économie ouverte, joue un rôle prépondérant vis-à-vis des performances de croissance, d'investissements et d'emplois, sur moyenne période.

La seconde résulte de l'observation des mécanismes micro-économiques de l'ouverture des marchés. La contribution de cette ouverture mutuelle au dynamisme de la production industrielle dans chaque pays membre de la Communauté s'analyse diversement. Elle est certainement positive dans le cas d'une réduction directe des coûts de production (comme par exemple la suppression des contrôles douaniers) ou lorsqu'elle conduit à une modernisation des services qui font l'objet d'échanges intracommunautaires, mais ne subissent pas la concurrence de pays tiers (cas des transports). L'extension des marchés des produits industriels au-delà des frontières

6. Traité CEE, article 18.

---

nationales à l'intérieur de la Communauté, ne favorise pas en revanche, à coup sûr, l'offre européenne. Cela dépend en effet du niveau de la compétitivité globale des secteurs industriels concernés. Lorsque ce niveau est insuffisant, les opportunités offertes par la libéralisation risquent d'abord d'être saisies par les producteurs extérieurs à la Communauté (Japon, Etats-Unis, mais aussi certains pays en voie de développement) qui « empocheront » alors le fameux effet de dimension.

Bien que schématiques, ces formalisations aident à comprendre la charnière des années soixante-dix.

Au cours des années soixante, l'industrie européenne jouit en moyenne d'une situation de compétitivité très favorable. Ses coûts d'approvisionnement en matières premières, ses coûts salariaux unitaires, la structure de ses productions, en particulier dans le domaine des industries de biens d'équipement, lui permettent de donner sans difficulté la réplique au challenger américain. Les avantages comparatifs du « made in Europe » sont d'ailleurs suffisamment puissants pour attirer un flux continu d'investissements étrangers, notamment dans les secteurs de pointe. Dans un tel climat, il n'est pas étonnant de voir simultanément et se renforçant mutuellement, d'une part, une croissance forte de l'emploi et de l'investissement, appuyée sur le développement du marché intérieur et sur des parts de marché élevées à l'exportation hors de la CEE, grâce à la compétitivité de l'industrie ; d'autre part, un fort développement des échanges intracommunautaires, en réponse immédiate aux possibilités offertes par la suppression des droits de douane.

Le tournant de la fin des années soixante est marqué par le renversement des facteurs clefs de la compétitivité européenne. La baisse historique des cours du dollar à la suite de la déclaration Nixon d'inconvertibilité (1971) altère profondément la relation de compétitivité avec les Etats-Unis. Quelques années plus tard, le triplement de l'énergie importée, affecte bien davantage l'Europe, dépendante pour 70 % de ses approvisionnements, que les Etats-Unis (15 %). Simultanément, les coûts salariaux réels en Europe depuis 1970-1971 augmentent plus vite que la productivité. C'est aussi le cas du Japon, mais la promptitude de l'industrie de ce pays à s'adapter aux exigences des nouvelles technologies est telle, que les industries européennes se trouvent rapidement confrontées sur leurs marchés intérieur et plus encore extérieur, à un adversaire dominateur, dans les secteurs clefs de l'automobile et de l'électronique.

Finalement, la détérioration de la position de compétitivité de l'industrie européenne peut, au cours des années soixante-dix, expliquer à la fois le changement des performances relatives vis-à-vis des Etats-Unis et du Japon en matière de croissance, d'emploi et d'investissement, et la difficulté d'aller plus avant dans l'édification du marché commun, en supprimant les entraves techniques aux échanges.



La mise en sommeil du traité de Rome correspond à une sorte de renationalisation des stratégies industrielles, consciente ou inconsciente. En premier lieu, la nécessité où chacun se trouve brutalement d'équilibrer ses comptes extérieurs conduit, par réflexe naturel, gouvernements et grandes entreprises à préserver leur base industrielle nationale, y compris au moyen des atouts que sont les normes. En second lieu, les risques réels d'une aggravation supplémentaire de la pénétration des producteurs des pays tiers, ne peuvent non plus être ignorés, notamment dans le cas des marchés publics.

Ce raisonnement toutefois n'explique pas pourquoi les mesures susceptibles, en toute hypothèse, d'améliorer la compétitivité de l'industrie européenne, n'ont pas été décidées au plan communautaire.

Pour l'essentiel, il s'agit de la suppression des formalités douanières applicables aux échanges intracommunautaires. Lorsqu'on analyse de près ces formalités, on constate que leur grande majorité découle de la perception, par chaque Etat membre, des droits indirects (TVA, accises) sur ses importations. Pour banaliser, en quelque sorte, la perception de ces recettes fiscales en les prélevant à la source, c'est-à-dire dans chaque pays auprès des exportateurs, il n'y a pas d'autre solution viable que le rapprochement des taux de TVA pratiqués dans les pays.

Facile, pensera-t-on. Que nenni ! d'abord parce que la fiscalité est un domaine sacré dont les changements sont jalousement surveillés par les administrations préposées à la collecte de l'impôt. Ensuite, parce que les changements de la fiscalité indirecte ont constitué une des variables d'ajustement des politiques budgétaires de chaque pays au cours des années soixante-dix.

Voilà pourquoi tant de forces obscures ont réussi à maintenir un système archaïque, au sens plein du terme, d'octroi aux frontières communautaires. Le coût de ce système, en frais de gestion et en heures perdues par attente aux postes douaniers, est estimé à près de 4 % du PNB total de la Communauté.

Mais les coûts accumulés par la « non Europe »<sup>7</sup> au cours des années soixante-dix ne s'arrêtent pas là. En choisissant de se battre sur les glacis nationaux plutôt que sur le socle européen, les industries de la Communauté ont pu assurer le repli en bon ordre des secteurs traditionnels les plus touchés par le ralentissement de la demande mondiale (produits de base, textile et habillement, construction navale, par exemple) et limiter l'effritement des parts du marché européen détenues par les industries en situation médiane (automobile, biens d'équipement mécaniques). En revanche, dans les secteurs bénéficiant d'une demande mondiale en forte croissance (construction électronique, télécommunications notamment) les industries européen-

7. Expression tirée du « *Pari européen* » de Michel Albert.

nes ont été privées de l'effet de dimension qui constitue pour ces secteurs un facteur crucial de compétitivité (tableaux 4 et 4 bis).

TABLEAU 4

**Dimension des marchés intérieurs de produits industriels**

*En pourcentage du total CEE + Japon + USA*

|                               | Bel-<br>gique | Dane-<br>mark | RFA  | France | Italie | Bel-<br>gique<br>Luxem-<br>bourg | Royau-<br>me<br>Uni | CEE  | USA  | Japon |
|-------------------------------|---------------|---------------|------|--------|--------|----------------------------------|---------------------|------|------|-------|
| Taille du<br>marché intérieur | 1,4           | 0,6           | 10,5 | 7,5    | 7,9    | 1,5                              | 7,7                 | 37   | 40,7 | 22,3  |
| Poids<br>démographique        | 1,6           | 0,8           | 9,9  | 8,7    | 9,1    | 2,3                              | 9,1                 | 43,6 | 37,3 | 19,1  |

Source : Services de la Commission des Communautés européennes.

TABLEAU 4 BIS

**Effet de l'échelle de production sur les coûts**

*En pourcentage*

| Produits                                           | Baisse du coût unitaire<br>par un doublement<br>de l'échelle de production |
|----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| Composants électroniques et<br>micro-informatiques | 30                                                                         |
| Plastiques industriels                             | 25                                                                         |
| Aéronautique                                       | 20                                                                         |

Source : Services de la Commission des Communautés européennes.

C'est ainsi, qu'en dix ans, depuis 1973, le taux de pénétration du marché des produits des industries de pointe s'est accru de 8 points en Europe, contre 6 points aux Etats-Unis et 1,6 point au Japon ; en revanche, la part de marché à l'exportation pour ces mêmes produits détenue par l'Europe a baissé de 2,5 points, contre un gain de 2,7 points par les Etats-Unis et un gain de 5,6 points par le Japon <sup>8</sup> (tableaux 5 et 5 bis).

8. « La compétitivité de l'industrie européenne : un bilan », Pierre Buigues et Philippe Goybet, *Economie européenne*, n° 25, septembre 1985.

TABLEAU 5

## Les parts de marché à l'exportation en 1983 pour les produits industriels

|                                                      | EUROPE                       |           | USA                         |           | JAPON                       |           |
|------------------------------------------------------|------------------------------|-----------|-----------------------------|-----------|-----------------------------|-----------|
|                                                      | Evolu-<br>tion*<br>1973/1983 | 1983<br>% | Evolu-<br>tion<br>1973/1983 | 1983<br>% | Evolu-<br>tion<br>1973/1983 | 1983<br>% |
| <b>Secteurs à forte demande</b>                      | - 2,5                        | 25,6      | + 2,7                       | 20,4      | + 5,6                       | 18,8      |
| — Matériel électrique<br>et électronique             | - 1,8                        | 23,7      | + 2,4                       | 20,2      | + 11,4                      | 29,1      |
| — Informatique, bureautique,<br>matériel de contrôle | - 5                          | 17        | + 5                         | 27,4      | + 8                         | 23        |
| — Chimie, pharmacie                                  | - 1                          | 30,8      | + 1,9                       | 17,6      | + 0,5                       | 7,8       |
| <b>Secteurs à moyenne demande</b>                    | - 1,2                        | 25,8      | - 0,3                       | 18,5      | + 6,1                       | 15,3      |
| <b>Secteurs à faible demande</b>                     | + 4,1                        | 29,4      | + 1                         | 9,2       | + 1,4                       | 13,4      |
| <b>TOTAL INDUSTRIE</b>                               |                              | 26,6      |                             | 16,9      |                             | 15,9      |

\* Evolution : différence des parts de marché entre 1973 et 1983.

Source : Eurostat, services de la Commission.

TABLEAU 5 BIS

## Les taux de pénétration\* sur le marché intérieur pour les produits industriels en 1982

|                                                      | EUROPE                       |           | USA                         |           | JAPON                       |           |
|------------------------------------------------------|------------------------------|-----------|-----------------------------|-----------|-----------------------------|-----------|
|                                                      | Evolu-<br>tion*<br>1973/1982 | 1982<br>% | Evolu-<br>tion<br>1973/1982 | 1982<br>% | Evolu-<br>tion<br>1973/1982 | 1982<br>% |
| <b>Secteurs à forte demande</b>                      | + 7,9                        | 17,3      | + 5,9                       | 11,5      | + 1,6                       | 5,3       |
| — Matériel électrique<br>et électronique             | + 10,9                       | 19,1      | + 6,7                       | 15,5      | + 1,7                       | 3,8       |
| — Informatique, bureautique,<br>matériel de contrôle | + 14,7                       | 33,6      | + 4,5                       | 14,1      | + 1,3                       | 7,8       |
| — Chimie, pharmacie                                  | + 3,6                        | 11,8      | + 2,9                       | 6,8       | + 1,5                       | 5,9       |
| <b>Secteurs à moyenne demande</b>                    | + 1,8                        | 8,5       | + 2,3                       | 8,0       | + 0,2                       | 4,1       |
| <b>Secteurs à faible demande</b>                     | + 3,8                        | 12,8      | + 4,2                       | 11,2      | + 1,4                       | 6,2       |
| <b>TOTAL INDUSTRIE</b>                               | + 3,6                        | 11,6      | + 3,4                       | 9,5       | + 1                         | 5,2       |

\* Taux de pénétration = importations/demande intérieure.

Source : Eurostat, services de la Commission.

---

Résumons. Un retournement global de la position de compétitivité des industries européennes est à l'origine du blocage du processus d'intégration des pays membres de la Communauté, lequel avait été bien engagé au cours de la décennie soixante.

Ce blocage, à son tour, a pesé sur la compétitivité et le développement des secteurs de la troisième révolution industrielle, pour lesquels l'effet de dimension joue un rôle crucial. La situation ne se fige pas pour autant dans le cercle vicieux de l'euroessimisme.

## **Une nouvelle dynamique européenne**

Trois retournements majeurs, d'ordres institutionnel, économique et social marquent le milieu des années quatre-vingt. Leur émergence n'est pas fortuite ; elle se nourrit des déséquilibres antérieurs, ouvrant la voie d'une nouvelle phase d'intégration économique européenne.

C'est au plan institutionnel et politique que le réveil est le plus visible. Dès le mois de décembre 1982, à l'occasion du sommet de Copenhague, les chefs d'Etats et de Gouvernements adoptent une résolution énergique pour la relance de la « consolidation du marché intérieur ». La Commission exécutive des Communautés européennes est aussitôt chargée de bâtir un programme complet pour l'achèvement du grand marché européen, portant sur les deux étapes finales prescrites par le traité de Rome. Les formulations des chefs d'Etats sont rigoureuses : elles postulent la suppression des contrôles aux frontières et l'élimination complète des entraves techniques aux échanges, sans toutefois leur fixer un délai.

Cette première impulsion a le mérite de faire découvrir l'étendue des dégâts causés par une décennie d'assoupissement. La Commission présente en juin 1984 un programme global détaillé qui résume en 45 mesures de base le chemin à parcourir. Des progrès dans la rapidité des décisions communautaires sont accomplis, particulièrement dans le domaine de la normalisation.

Les pas décisifs seront franchis en 1985. Au sommet de Milan (juin 1985), les chefs d'Etat et de Gouvernement adoptent un livre blanc sur l'achèvement du marché intérieur présenté par la Commission (voir l'annexe p. 22). Ce texte fixe les grandes orientations, hiérarchise les priorités, définit un calendrier complet pour 600 mesures d'exécution, échelonnées sur sept ans à compter de 1986. L'objectif politique du grand marché intérieur pour l'horizon 1992 est né.

Le même sommet de Milan décide du lancement d'une conférence intergouvernementale, destinée à préparer pour fin 1985 une réforme du traité de Rome, visant

notamment à accroître l'efficacité du processus de décision communautaire. La conférence se met au travail tambour battant et couvre en quatre mois un champ très large, véritable *aggiornamento* de la construction européenne, trente ans après la conférence qui s'était tenue à Messine, donnant naissance au traité de Rome.

Dans cet élan, le sommet européen de Luxembourg (décembre 1985), auquel participent pour la première fois les chefs de Gouvernement de l'Espagne et du Portugal, adopte un traité rajeuni. Il comporte en particulier une modification profonde des mécanismes de décision à l'intérieur de la Communauté. Dans neuf domaines de compétence communautaire dont six touchent directement le marché intérieur<sup>9</sup>, les décisions seront prises désormais par les Etats membres à la majorité qualifiée et non à l'unanimité. Le marché intérieur lui-même se voit consacré par le nouveau traité sous le nom d'Espace sans frontières. L'expression englobe le marché commun et l'Europe des citoyens, soulignant la dimension politique de l'ouverture mutuelle des économies européennes.

Le nouveau traité doit encore être ratifié par les différents parlements nationaux. Mais au total, l'Europe dispose en ce début d'année 1986, d'un instrument institutionnel rénové qui donne la chance, non la certitude, d'atteindre effectivement en 1992 l'objectif d'un véritable marché commun.

L'opportunité pourra-t-elle en être saisie par les grandes forces qui commandent aux transformations économiques et sociales ? Ici interviennent deux autres mouvements de fond :

En premier lieu, certains déterminants majeurs de la compétitivité des industries européennes se sont retournés, au point de compenser les revers enregistrés au début des années soixante-dix.

Quatre années successives de sur-évaluation de la monnaie américaine ont inversé la relation de compétitivité entre l'Europe et les Etats-Unis ; dès lors, le refus du protectionnisme devient un leitmotiv du président des Etats-Unis. A la suite de l'accord — de très grande portée — intervenu entre « les cinq pays les plus riches du monde » à New York le 22 septembre 1985, les cours de change entre les principales monnaies devraient refléter davantage la réalité des performances économiques respectives. Cependant, les effets des déséquilibres antérieurs continueront de se faire sentir encore pendant plusieurs années sur les niveaux de compétitivité relatifs ; surtout, la redéfinition d'un taux de change spécifique du yen, conforme aux excédents commerciaux et à la compétitivité structurelle accumulée par l'économie japonaise, devrait être un facteur de rééquilibrage essentiel pour l'Europe.

---

9. Conclusions du Conseil européen de Luxembourg (décembre 1985). Les six domaines qui concernent directement le marché intérieur sont les droits de douane (article 28), la liberté d'établissement (article 59), les mouvements de capitaux (article 70), la reconnaissance des diplômes et l'accès aux professions non salariées (article 57), les transports aériens et maritimes (article 84) et l'harmonisation des législations nationales (article 100).

Les politiques de lutte contre l'inflation menées depuis plusieurs années par l'ensemble des pays de la Communauté ont abouti aujourd'hui à des résultats spectaculaires, en particulier en matière de coûts salariaux. Depuis 1984, le rythme atteint par la croissance des coûts salariaux (y compris charges sociales) est inférieur à la tendance moyenne des années soixante dans tous les pays de la CEE à Dix, Royaume-Uni et Grèce exceptés. Depuis 1981, ces coûts croissent moins vite que la productivité du travail, en sorte que la part des salaires dans la valeur ajoutée retrouve cette année son niveau moyen des années soixante (tableau 6).

TABLEAU 6

**L'évolution des coûts salariaux unitaires dans l'industrie**

|                               | Coûts salariaux réels<br>par unité produite<br>en monnaie nationale* |       |        | Coûts salariaux<br>unitaires relatifs<br>en monnaie commune** |      |        |
|-------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-------|--------|---------------------------------------------------------------|------|--------|
|                               | EUROPE                                                               | USA   | JAPON  | EUROPE                                                        | USA  | JAPON  |
| 1982                          | - 0,6                                                                | - 0,5 | - 4,4  | - 3,7                                                         | 11,6 | - 14,6 |
| 1983                          | - 2,7                                                                | - 5,2 | - 1,2  | - 3,6                                                         | 2,7  | 8,6    |
| 1984                          | - 3,7                                                                | - 1,4 | - 3,8  | - 8,4                                                         | 10,7 | 0,9    |
| 1985                          | - 2,3                                                                | - 1,8 | - 1,1  | - 3,4                                                         | 6,8  | - 1,7  |
| Baisse cumulée sur la période | - 9,1                                                                | - 8,7 | - 10,1 | - 17,9                                                        | 35,5 | - 8,0  |

\* Définis comme le salaire réel (rémunération des salariés par tête déflatée par l'indice des prix du PIB) divisé par la productivité par tête.

\*\* Coûts salariaux par unité produite en monnaie commune (US dollars) par rapport à la moyenne pondérée des 19 principaux concurrents.

Source : Services de la Commission.

Depuis 1974, l'effort pour économiser l'énergie et diversifier les sources d'approvisionnement primaires a été considérable en Europe. La réduction de la dépendance énergétique qui en résulte dépasse les résultats atteints par le Japon et les Etats-Unis dans ce domaine (tableau 7).

TABLEAU 7

**L'évolution de la dépendance énergétique\* en 10 ans**

|                                               | 1973<br>en % | 1983<br>en % | Variations |
|-----------------------------------------------|--------------|--------------|------------|
| * Energie importée<br>Consommation intérieure |              |              |            |
| CEE (10)                                      | 64,3         | 41,5         | - 22,8     |
| USA                                           | 16,9         | 12,0         | - 4,9      |
| Japon                                         | 94,8         | 85,0         | - 9,8      |

Source : Eurostat et Agence internationale de l'énergie.

Enfin, l'énorme effort de modernisation des industries traditionnelles européennes, les plus affectées par la concurrence internationale et par le ralentissement de la demande mondiale, devrait maintenant porter ses fruits. La baisse des effectifs dans ces industries a été relativement plus forte en Europe qu'au Japon et aux États-Unis ; les parts de marché à l'exportation hors de la Communauté comme sur le marché intérieur acquises par ces branches dans le milieu des années soixante-dix sont désormais stabilisées. Il devrait donc être possible de libérer progressivement pour d'autres affectations les ressources financières allouées, au travers des budgets publics, aux aides à la restructuration de ces secteurs.

Toutes ces raisons accumulées donnent à penser que le réveil actuel de la conjoncture européenne, sous l'impulsion des investissements productifs et de la consommation, doit être regardé autrement que les épisodes de reprises cycliques observées entre 1976 et 1979. Si l'on admet l'analyse précédente, le desserrement de la contrainte de balance des paiements pour l'Europe, annoncé par ce réveil, réduit les obstacles à de nouveaux progrès dans l'extension du marché intérieur.

En second lieu, il existe aujourd'hui une adhésion des forces économiques et sociales européennes à l'objectif du grand marché intérieur. Que de grandes entreprises averties des mécanismes de concentration et de spécialisation, se constituent en lobbies pro-européens est heureux, mais ne peut étonner. Que la majorité des organisations de salariés en Europe donne son appui à la perspective de l'unification des marchés nationaux européens, parce qu'elle y voit la source d'un renouveau générateur d'emplois et de croissance, voilà qui ne reflète pas la distribution ordinaire des rôles. C'est pourtant ce à quoi on a assisté, lors du congrès de la Confédération européenne des syndicats qui s'est tenu en mai à Milan.

Que les représentants au plus haut niveau des organisations de salariés et d'employeurs dans les différents pays de la Communauté, expriment ensemble leur appui à une stratégie concertée de croissance économique en Europe, incluant la réalisation du grand marché intérieur, voilà qui est moins habituel. C'est pourtant le sens de la déclaration conjointe à laquelle ont souscrit les représentants de la CES (Confédération européenne des syndicats) et de l'UNICE (Union des industries de la Communauté européenne), réunis à Bruxelles en novembre 1985<sup>10</sup>.

Tels sont les faits. Leur portée est considérable, pour deux raisons.

Parce qu'ils témoignent de la part d'organisations qui ne nourrissent aucune illusion sur les difficultés de la construction européenne, d'une confiance définitive dans un choix d'ouverture, contre le repli et le malthusianisme.

---

10. Déclaration commune de l'UNICE et de la CES, rencontre de Val Duchesse (Bruxelles, 20 novembre 1985).

---

Parce que cette ouverture elle-même, ne produira ses fruits que moyennant le renouveau du dialogue social au niveau communautaire et dans chaque Etat membre. La réalisation du grand marché intérieur met en jeu tout un va-et-vient des hommes et des entreprises auxquelles ils sont attachés. Comme tout renouveau créateur de nombreux emplois, il rend caduques certaines professions, oblige à la modernisation des productions, appelle une harmonisation supplémentaire des réglementations sociales, oblige partout à un effort accru de formation, d'information et de motivation professionnelle. Tels sont les enjeux de négociations nationales ou européennes auxquels l'existence d'un calendrier précis de réalisation du marché intérieur donne un cadre de prévisibilité.

Après l'euroessimisme l'eurobéatitude ? La lucidité sur les chances nouvelles d'un saut qualitatif dans l'intégration européenne, s'applique aussi aux principales difficultés qui seront à venir d'ici 1992. Elles sont de deux natures très différentes.

Il ne faut pas se cacher d'abord que le drapeau du « Grand marché intérieur », c'est-à-dire l'abolition effective des frontières douanières intracommunautaires, est difficile à hisser. Le texte de Luxembourg a façonné des clefs nouvelles pour ouvrir les divers compartiments du marché intérieur, sauf dans le domaine de la fiscalité indirecte où les décisions continueront d'être prises à l'unanimité des pays membres. Or, le rapprochement des taux de TVA qui conditionne la suppression des contrôles douaniers aux frontières, ne consiste pas dans un simple mouvement graduel et progressif d'abaissement ou relèvement des divers taux existants.

Il implique aussi pour l'ensemble de la Communauté une convergence maintenue des politiques économiques ; un écart majeur — par rapport à la moyenne des tendances inflationnistes — priverait bientôt le pays concerné de la possibilité de moduler ses taux de TVA ; les degrés de liberté des politiques budgétaires diminuent en période d'assainissement forcé.

L'effort de rapprochement des taux de TVA ne devant pas avoir en lui-même d'incidence budgétaire, il engage chaque pays pour plusieurs années dans la voie d'une restructuration modeste, mais régulière et cumulative de ses prélèvements obligatoires. En s'orientant vers la moyenne communautaire, les pays où la fiscalité indirecte est très lourde (Irlande, Danemark) devront accepter un relèvement de la fiscalité directe ou des cotisations sociales. L'inverse vaudra pour les pays où la fiscalité indirecte pèse relativement peu (RFA, Belgique). Pour tous, le rapprochement des taux de TVA implique de faire prévaloir une logique communautaire, au cœur même des politiques budgétaires et fiscales pour plusieurs années, puis de renoncer à jouer sur les taux de TVA en dehors de marges de fluctuation étroites. Ce n'est nullement impossible ; après tout, l'adoption du régime de la TVA par tous les pays ressort du même état d'esprit ; mais l'ultime démarche d'harmonisation des taux constituerait un gage hautement significatif de volonté politique européenne de s'engager sans retour sur la voie de la coordination des politiques économiques.



Tout autre est le problème posé par la cohérence entre l'ouverture mutuelle accrue des marchés industriels et les autres instruments de la compétitivité des industries européennes, face à la concurrence des pays tiers.

Des facteurs macro-économiques généraux ont été relevés qui modifient favorablement cette situation de compétitivité au cours de la décennie quatre-vingt. Mais ces facteurs ne suffiront pas, ou ne joueront pas suffisamment vite, pour rattraper certains retards dans les secteurs de pointe où se manifeste toujours la demande mondiale la plus forte. D'autres moyens, impliquant également un renouveau des politiques européennes, sont en cause : il s'agit ici de mieux concentrer les efforts de recherche dispersés dans chaque pays, de mettre au point les outils de financement et les structures juridiques adaptés aux nouvelles formes de coopération technologique entre entreprises européennes de diverses nationalités. Qu'elle procède d'une organisation intergouvernementale, telle EUREKA, ou qu'elle s'inscrive dans un cadre communautaire, tel ESPRIT ou le programme télécommunication, la coopération technologique européenne n'est plus dissociable de la progression du marché intérieur.

Les entreprises entretiennent avec leur marché originel — celui où elles ont une prédisposition culturelle à se développer — une relation analogue à celle d'une plante avec sa terre. Leur robustesse et leur dynamisme dépendent de leur possibilité d'y étendre des racines, d'y puiser des richesses.

L'élargissement du marché intérieur européen se compare à une opération de desserrement qui permet à chaque plante de jouir d'un territoire originel plus large. Une telle opération renforce la plante, la prépare à une nouvelle phase de sa croissance. Mais elle ne réussit pas dans n'importe quelles conditions. Ceux qui l'ont pratiquée en connaissent les risques et savent qu'elle doit être accompagnée de multiples précautions.

Aujourd'hui, une embellie sur l'Europe invite à entreprendre à nouveau et vite un travail de desserrement. Il reste à faire confiance aux jardiniers de l'Europe.

## **Les quatre grands enjeux du marché intérieur**

- Le sommet de Luxembourg (2-3 décembre 1985) a arrêté « les mesures destinées à établir progressivement le marché intérieur au cours d'une période expirant le 31 décembre 1992 » (...). Le marché intérieur comporte un espace sans frontières intérieures dans lequel la libre circulation des marchandises, des personnes, des services et des capitaux est assurée selon les dispositions du traité » (Texte des conclusions du Conseil européen).

- Si l'on se place du point de vue des entreprises, les mesures prévues par le livre blanc comprennent quatre aspects essentiels :

### **La suppression des contrôles aux frontières intérieures de la Communauté (élimination des barrières physiques).**

Le but est de faire en sorte que les marchandises expédiées au-delà des frontières nationales pour un autre pays de la Communauté subissent des prélèvements fiscaux et des contrôles (sanitaires notamment) identiques à ceux qui prévalent sur le marché intérieur national.

Le rapprochement des taux de TVA est la principale condition de réalisation de cet objectif. Mais il faut aussi harmoniser complètement les règles de contrôle vétérinaire et phytosanitaire, simplifier le régime de transit communautaire.

*Calendrier* : progressif de 1986 à 1992.

### **L'harmonisation des normes de qualité et de sécurité (suppression des entraves techniques).**

Il s'agit de couvrir progressivement l'ensemble des secteurs de production industrielle d'un réseau de normalisation, dont les références permettent à un producteur quelconque de la Communauté d'être en conformité avec la réglementation intérieure de l'un quelconque des Etats membres.

Ce système de référence est à construire, soit au moyen de normes proprement communautaires, soit par reconnaissance mutuelle des grands organismes nationaux de normalisation (En France, par exemple, l'AFNOR). Le premier cas (normes com-

munautaires) sera utilisé de préférence lorsqu'on recherche non seulement l'harmonisation, mais aussi la comptabilité (cas des télécommunications).

*Calendrier* : continu de 1986 à 1992, en particulier pour les secteurs des véhicules à moteur, tracteurs et machines agricoles, denrées alimentaires, produits pharmaceutiques, produits chimiques. Pour chaque secteur, la première étape (1986-1987) porte sur les domaines les plus avancés et la seconde (1988-1992) sur les produits pour lesquels existe une réglementation ancienne.

### **La définition de nouvelles structures juridiques pour la coopération des entreprises européennes.**

L'objectif à terme est de constituer un statut de société européenne, capable de coexister sous forme optionnelle avec chaque statut national. L'organisation des entreprises qui possèdent des établissements de recherche, de production et de commercialisation dans divers pays européens s'en trouvera grandement favorisée.

*Calendrier* : harmonisation des règles de fiscalité directe relative aux fusions et cessions d'actifs des entreprises et à l'imposition des bénéfices des sociétés filiales (1986) ; mise en place d'une structure de groupement européen d'intérêt économique, GEIE (1989).

### **L'ouverture des marchés publics.**

Les achats courants du secteur public, entreprises et administrations, représentent environ 20 % du PIB de la CEE. Pour le secteur des administrations publiques, les achats représentent, en 1982, 8 % environ du PIB de la CEE. Mais sur ce montant, en raison de multiples restrictions, une part très faible, soit 7 % environ (0,5 % du PIB de la CEE), a fait l'objet d'une procédure d'adjudication ouverte à des producteurs européens non résidents. L'enjeu d'une ouverture progressive est considérable dans des secteurs tels que les télécommunications, l'énergie, le matériel médical où l'effet de dimension joue un rôle considérable. Cependant, ces mêmes secteurs figurent au centre des préoccupations de stratégie industrielle nationales. En outre, depuis 1981, la Communauté a adhéré à l'accord GATT sur les achats gouvernementaux ; les actions d'ouverture peuvent donc, sous certaines conditions, bénéficier à des producteurs non communautaires.

Le calendrier fixe donc une démarche très prudente, liée au renforcement progressif de l'offre communautaire (encouragement à la constitution de consortiums européens et unification des normes), fondée sur l'extension de directives d'ouverture à quelques domaines actuellement exclus : télécommunications et énergie (1987-1988), services (1987-1989), eau (1989-1990).

