



L'Union européenne : combien a-t-on gagné à la faire (et combien perdrait-on à la défaire) ?

Le processus d'intégration européenne fait aujourd'hui l'objet d'une remise en cause sans précédent dans un contexte global de défiance envers la mondialisation. Le Brexit, ajouté aux appels lancés dans de nombreux pays européens en faveur d'une inversion des principaux accords d'intégration, dessine une sombre perspective pour le commerce européen. Il est donc important d'évaluer les gains que les pays de l'Union européenne ont retirés de leur intégration commerciale depuis 1957 et les coûts auxquels nous exposerait un retour en arrière. D'après nos estimations, le marché unique a, en moyenne, doublé le commerce de biens entre pays membres et permis d'atteindre un niveau de PIB réel de 4,4 % plus élevé. Un retour en arrière entraînerait une perte symétrique en termes de commerce ou de PIB.

La popularité des mouvements antimondialisation dans les pays occidentaux montre que nous vivons une époque de doutes croissants quant aux avantages de l'ouverture commerciale. En Europe, le Brexit est la partie la plus visible d'un regain d'euro-scepticisme qui déborde largement le cas des citoyens britanniques et concerne l'ensemble des pays membres de l'Union européenne (UE). Soixante ans après l'entrée en vigueur du Traité de Rome en 1957, la question des gains liés à l'intégration des marchés européens fait débat¹.

Pour les pays membres, l'UE est le principal vecteur de leur intégration internationale, puisque plus de la moitié de leur commerce se fait avec d'autres pays membres. Au-delà de sa dimension politique, le processus d'intégration européen s'est avant tout matérialisé par sa dimension commerciale, tout d'abord avec l'abolition des droits de douane et la mise en place d'une politique commerciale commune, ensuite avec l'instauration progressive d'un marché commun garantissant les quatre libertés de libre circulation : celles des biens, des services, des personnes et du capital. Ces réalisations de l'UE en font aujourd'hui le processus d'intégration régionale de loin le plus ambitieux au monde.

Alors que ces accomplissements apparaissent désormais comme des acquis, leurs bénéfices sont trop souvent ignorés. Dans cette *Lettre*², nous évaluons les gains en termes de PIB que les pays membres de l'UE ont réalisés grâce à l'intégration commerciale depuis 1957 ou, autrement dit, les coûts qu'entraînerait un retour en arrière, c'est-à-dire une « désintégration » européenne.

■ Le marché unique a multiplié par deux le commerce intra-européen

Avant d'étudier les gains à long terme attribuables à la création du marché unique, il est nécessaire d'évaluer l'effet des accords commerciaux actuellement en place sur le commerce européen. L'équation de gravité est un excellent outil pour cette évaluation. Elle explique le commerce entre deux pays par leur taille économique (PIB) et les coûts au commerce, dont la distance. Deux partenaires commercent d'autant plus intensément qu'ils sont grands et proches géographiquement. Dans le cas de l'UE, il faut alors déterminer ce qui, dans l'intensité du commerce entre pays membres, est dû à leur proximité (géographique mais

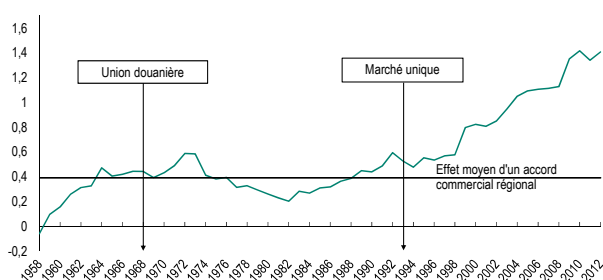
1. Des quantifications des coûts probables de la sortie de l'Union européenne par le Royaume-Uni ont été produites au moment des débats qui ont précédé le vote : voir notamment S. Dhingra, H. Huang, G. Ottaviano J. P. Pessoa, T. Sampson & J. Van Reenen (2016), *The Costs and Benefits of Leaving the EU: Trade Effects*, *CEP discussion paper*.

2. Cette *Lettre du CEPII* s'appuie sur l'étude de T. Mayer, V. Vicard & S. Zignago (2018), *The Cost of Non-Europe, Revisited*, *Document de travail du CEPII*, n° 2018-06, avril.

aussi culturelle) et ce qui est dû à la réduction des entraves au commerce permise par les différentes étapes de l'intégration de l'UE. Notre stratégie d'estimation compare le commerce bilatéral entre deux pays membres avant et après la mise en œuvre des accords, à l'évolution du commerce entre deux pays similaires mais non membres de l'UE au cours de la même période (voir l'encadré méthodologique).

Le graphique 1 retrace l'évolution de l'impact de l'UE sur les échanges de biens dans le temps. Nous soulignons deux dates importantes (indiquées par des traits verticaux) : i) 1968, qui marque la fin de la période d'introduction progressive de la Communauté Économique Européenne (après cela, les droits de douane sont supprimés définitivement entre les membres, les restrictions quantitatives sont abolies et des droits de douane extérieurs communs vis-à-vis des pays tiers sont mis en œuvre), et ii) 1993, date d'entrée en vigueur du marché unique. La tendance générale est assez claire : l'impact de l'UE est important et s'amplifie avec le temps³. C'est à partir des années 1990, avec la mise en place progressive du marché unique, que l'intégration européenne atteint un niveau sans précédent, allant bien au-delà des réductions tarifaires : l'impact commercial du marché unique est trois fois plus important que l'effet d'un accord régional standard, ou « normal ». Nous estimons en effet que le marché unique a augmenté les échanges entre les membres de l'UE de 109 % en moyenne pour les biens et de 58 % pour les services. La baisse des coûts au commerce permise par l'intégration européenne équivaut à une baisse de droits de douane de 61 points de pourcentage. Étant donné que le niveau de droit de douane moyen imposé par l'UE à ses partenaires extérieurs est de 4,7 %, l'ampleur de la différence montre clairement que l'appartenance au marché unique est un facteur d'ouverture qui dépasse largement une simple baisse de droits de douane.

Graphique 1 – Effet de l'intégration européenne sur le commerce intra-européen de ses membres



Source : calculs des auteurs. Le graphique présente le surcroît de commerce entre deux pays membres de l'UE par rapport à celui entre une paire de pays similaires non membres de l'UE (en rapportant sur l'axe vertical les coefficients estimés sur des variables indicatrices UE/années). En 1993, toutes choses égales par ailleurs, le commerce entre deux pays membres de l'UE était 1,7 (=e^{0,53}) fois plus important que celui entre deux pays similaires hors-UE.

Pourquoi l'impact estimé de l'UE est-il aussi important, comparé à un accord commercial classique ? Tout d'abord parce que les dispositions concernant les obstacles au commerce de marchandises sont beaucoup plus vastes dans l'UE que la simple suppression des droits de douane prévue dans les accords régionaux habituels. Le traitement des normes est particulièrement révélateur : le principe de reconnaissance mutuelle va bien au-delà de la simple harmonisation de certaines d'entre elles en supprimant le coût du respect et de mise en conformité des normes sur les marchés de destination des pays membres. La juridiction de la Cour de justice de l'Union européenne permet en outre de réduire l'incertitude sur les politiques économiques, commerciales et réglementaires futures, facilitant les décisions d'investissement des exportateurs. D'autres dimensions du marché unique, non directement liées au commerce de marchandises, sont par ailleurs susceptibles de favoriser une intégration commerciale plus poussée. Les quatre libertés garanties par le marché unique – libre circulation des biens, des services, des capitaux et de la main-d'œuvre, se complètent les unes les autres. Par exemple, la libéralisation du commerce des services est susceptible d'accroître le commerce de biens, puisque la vente de services complémentaires augmente la rentabilité des exportateurs de produits manufacturés. En retour, la libre circulation de la main-d'œuvre facilite la prestation de services à l'étranger par la mobilité des employés ou la présence commerciale par l'intermédiaire de filiales, ce qui peut stimuler les exportations de biens ou de services. Notre approche gravitationnelle, utilisant les données de commerce observées entre pays européens sur les 60 dernières années, nous permet de saisir la nature multidimensionnelle du processus d'intégration européenne. Malgré des données moins longues et moins détaillées, nous constatons que l'UE augmente également le commerce des services au-delà de ce qui est observé pour les accords de libre-échange en général, avec un effet inférieur de moitié à celui du commerce de marchandises.

■ Un effet positif sur le PIB, plus ou moins grand selon le taux d'ouverture et la taille de chaque pays

Les estimations issues de l'équation de gravité fournissent des impacts partiels de l'UE, toutes choses égales par ailleurs, c'est-à-dire ignorant les effets induits par les changements de prix et de PIB sur chaque marché (effets d'équilibre général). Une évaluation correcte des avantages de l'UE doit en effet tenir compte de la réorientation des dépenses des consommateurs à la suite des changements de prix induits par les préférences commerciales. À titre d'exemple, lorsque les exportateurs français ont un meilleur

3. Dans ces régressions, nous contrôlons l'effet de composition dû aux élargissements successifs, ce qui tend à créer une baisse au cours des années d'élargissement, puisque les nouveaux membres ont tendance à avoir des volumes d'échanges commerciaux initiaux relativement faibles avec les anciens membres au cours des premières années de leur adhésion, le plein impact de l'appartenance à l'UE mettant 5 à 10 ans à se matérialiser.

Encadré 1 – Évaluer l'impact des accords commerciaux à partir de l'équation de gravité

Nous utilisons une version moderne de l'équation de gravité appelée « gravité structurelle ». Méthodologiquement, la gravité structurelle présente trois avantages majeurs : i) elle est compatible avec la plupart des explications du commerce international avancées depuis la fin des années 1970 – fondées aussi bien sur la théorie des avantages comparatifs que sur les nouvelles théories du commerce en concurrence imparfaite ou avec des entreprises hétérogènes ; ii) les frictions commerciales (liées aux droits de douane, aux coûts de transport, aux barrières linguistiques ou techniques, etc.) peuvent être estimées d'une manière simple et économe en données ; iii) une fois ces frictions estimées, il est facile d'utiliser des contrefactuels (voir Costinot et Rodriguez-Clare 2014*, pour une présentation détaillée de cette méthodologie).

Le commerce bilatéral est représenté ainsi : $X_{ni} = \frac{Y_i X_n}{\Omega_i \Phi_n} \phi_{ni}$, avec

Y_i la valeur de la production du pays i , et X_n celle des dépenses totales, Φ_n et Ω_i sont des termes de « résistance multilatérale » visant à prendre en compte l'indice de prix et la concurrence entre différents fournisseurs du pays n et le fait que le total des ventes doit être égal au total de la production mondiale. ϕ_{ni} représente les facteurs bilatéraux, tels que les liens historiques, la distance physique ou encore les barrières commerciales, et bien sûr les accords régionaux.

La forme multiplicative de l'équation permet une estimation linéaire en logarithmes des flux bilatéraux à l'aide d'effets fixes importateur, exportateur et différentes variables reflétant les coûts bilatéraux, notamment l'adoption d'accords régionaux, et en particulier les accords européens qui nous intéressent ici.

La relation ci-dessus souligne qu'une variation de coût au commerce entre deux pays affecte directement leurs échanges bilatéraux, mais

indirectement aussi leurs échanges avec tous leurs autres partenaires, *via* les termes de résistance multilatérale et les effets sur la production et la consommation. Pour une variation donnée de coûts au commerce à la suite, par exemple, de la mise en place du marché unique (passage d'une situation ACR_n à ACR'_n), la variation du commerce bilatéral est donnée par la relation ci-dessous :

$$\frac{X'_{ni}}{X_{ni}} = \exp[\beta(ACR'_{ni} - ACR_{ni})] \times \frac{\Omega_i \Phi'_n}{\Omega_i \Phi_n} \times \frac{Y'_i X'_n}{Y_i X_n}$$

où les variables dénotées par une « ' » sont celles après la mise en place du marché unique. La première étape consiste donc à estimer l'impact de l'UE sur le commerce entre deux pays membres, β . Ensuite, il est possible de simuler l'impact de l'UE sur l'ensemble des échanges mondiaux et la production de chaque pays, en comparant la situation actuelle à un scénario contrefactuel de moindre intégration dans lequel l'UE est remplacée par un accord commercial classique.

À partir de Costinot et Rodriguez-Clare (2014), nous calculons ensuite l'évolution du PIB réel induite par le changement de politique commerciale. L'amélioration ou la détérioration de la situation dépend du changement du taux d'ouverture du pays et de celui de l'élasticité du commerce aux coûts de transport.

En ce qui concerne les données, nous utilisons, pour l'estimation de l'équation de gravité, les données FMI-DOTS pour les biens (1950-2012) et Eurostat pour les services (1992-2012) ; pour les simulations d'équilibre général, nous nous servons de l'année 2014 des données de la base WIOD (World Input Output Database), qui propose des tableaux entrées-sorties harmonisés pour 43 pays et 56 secteurs (ISIC révision 4 à 2 chiffres).

* Méthodologie issue de R. Dekle, J. Eaton & S. Kortum (2007), « Unbalanced Trade », *American Economic Review*, vol. 97 n° 2, et largement couverte par A. Costinot & A. Rodriguez-Clare (2014), « Trade Theory with Numbers: Quantifying the Consequences of Globalization », in E. Helpman (editor), *Handbook of International Economics*, Elsevier, vol. 4. Voir aussi K. Head & T. Mayer (2014), « Gravity Equations: Workhorse, Toolkit, and Cookbook » in G. Gopinath, E. Helpman & K. Rogoff (editors), *Handbook of International Economics*, Elsevier, vol. 4.

accès au marché allemand, les consommateurs allemands consomment probablement plus de biens français mais moins de biens américains, de sorte que les politiques commerciales préférentielles favorisent certains échanges et en freinent d'autres. Cela implique de simuler tous les flux commerciaux mondiaux sans l'UE, y compris le commerce du pays avec lui-même, c'est-à-dire la production nationale non exportée et vendue aux consommateurs nationaux (puisque les premiers concurrents sur un marché sont les producteurs locaux).

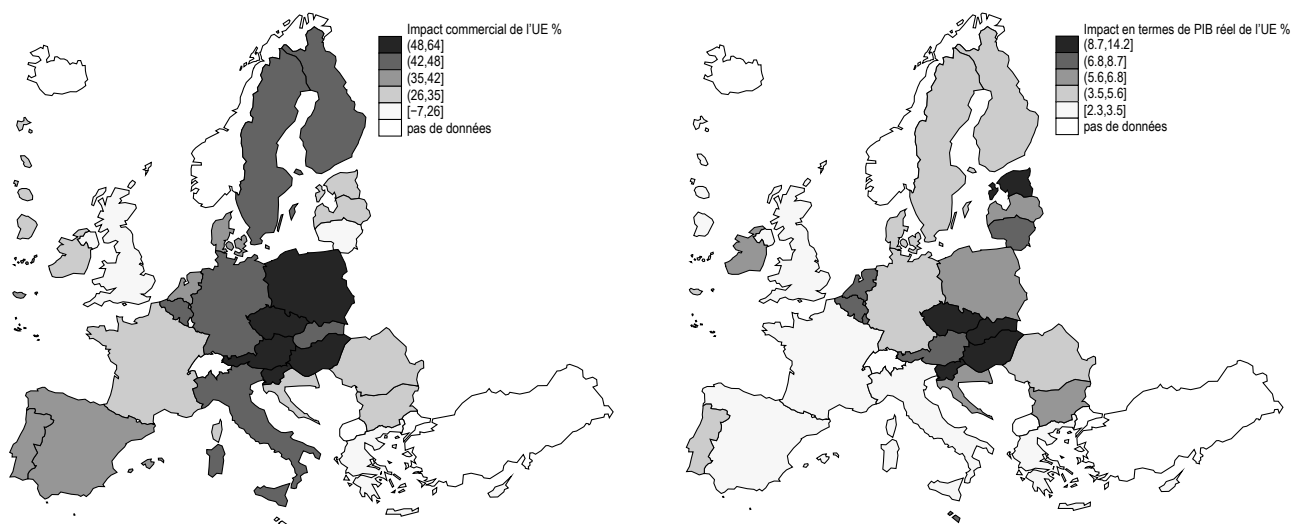
Nous comparons les échanges actuels à ceux qui existeraient dans un scénario contrefactuel sans marché unique où les échanges entre pays européens seraient régis par un accord de libre-échange standard. Selon nos estimations, le fort impact du marché unique sur le commerce des pays membres décrit précédemment aurait permis une hausse permanente du PIB réel de 4,4 % en moyenne (pondérée par la taille de chaque économie, 6,8 % en moyenne simple). Cependant, tous les pays n'en ont pas bénéficié dans la même mesure. Les deux cartes présentées sur le graphique 2 permettent de visualiser la distribution de ces gains, avec à gauche l'augmentation des échanges commerciaux, obtenue grâce au marché unique, et à droite l'impact associé en termes de PIB réel pour chacun des 28 pays de l'UE. Les gains de revenus réels résultant de l'intégration commerciale européenne sont nettement plus importants pour les petites économies ouvertes que pour les

grands pays membres (France 3,4 %, Espagne 3,2 %, Italie 2,8 %, Royaume-Uni 2,3 %). L'Allemagne a plus gagné que ses grands voisins de l'Ouest (4,5 %) en raison de sa plus forte ouverture commerciale, notamment avec les pays de l'Est, qui ont été les principaux bénéficiaires du processus d'intégration. La Hongrie, par exemple, voit son PIB réel augmenter de 14,7 % par rapport au scénario sans marché unique. Ceci suggère que les chaînes internationales de valeur tissées entre l'Europe de l'Est et la « vieille Europe » seraient particulièrement coûteuses à défaire.

■ L'effet domino du Brexit

Bien que la traduction exacte du vote en faveur du Brexit ne soit pas encore claire, il est important d'en tenir compte lors de l'évaluation des effets sur le PIB des 27 membres restants. Ceci est particulièrement important lorsque l'on s'interroge sur le potentiel « effet domino » par lequel la sortie d'un membre influent pourrait réduire les incitations des autres pays membres à le rester. Nous avons donc simulé le cas d'un retour à un accord régional standard avant et après prise en compte de la sortie du Royaume-Uni de l'UE. Le Brexit réduit clairement les gains à l'intégration européenne pour les autres membres, mais la réduction moyenne s'élève à 0,5 point de PIB, ce qui représente une petite partie des gains

Graphique 2 – L'effet de l'intégration européenne sur le commerce de biens et le PIB réel, par pays membre



Source : calculs des auteurs.

globaux (estimés respectivement à 6,8 % et 4,4 % en moyenne simple et pondérée). La réduction des gains est substantielle en revanche pour les pays qui ont des liens spécifiques avec l'économie britannique. Pour l'Irlande, particulièrement exposée à la sortie de son principal partenaire économique, la réduction des gains à l'intégration européenne est proche de 40 %. Malte et Chypre connaîtraient également, après le Brexit, une réduction importante des gains associés à leur appartenance à l'Union (les deux pays ont des échanges particulièrement importants avec le Royaume-Uni, étant d'anciennes colonies).

Le périmètre de notre étude se cantonne aux aspects commerciaux et exclut d'autres dimensions importantes de l'intégration européenne, telles que la libre circulation des capitaux et du travail, l'union monétaire ou encore les gains non économiques qui y sont associés. Notre cadre ne considère pas

non plus les effets de l'intégration commerciale sur l'innovation et, plus largement, sur la dynamique de croissance (dont les travaux, tant théoriques qu'empiriques, montrent qu'ils sont ambigus⁴). Nous ne prenons pas davantage en compte le fait que les pays membres peuvent aussi bénéficier d'une fourniture potentiellement plus efficace de biens publics au niveau supranational (par exemple, la politique commerciale extérieure, la politique de concurrence, la politique monétaire...), ou subir des coûts liés à l'hétérogénéité des préférences des pays membres pour ces biens publics. Nos estimations fournissent néanmoins un ordre de grandeur des gains liés à l'intégration commerciale européenne, et par conséquent des coûts auxquels exposerait une désintégration européenne. De quoi éclairer le débat politique actuel !

Thierry Mayer, Vincent Vicard & Soledad Zignago*
vincent.vicard@cepii.fr

4. N. Bloom, M. Draca & J. Van Reenen (2016), « Trade Induced Technical Change? The Impact of Chinese Imports on Innovation, IT and Productivity », *Review of Economic Studies*, vol. 83, n° 1, trouvent un impact positif de la libéralisation commerciale sur l'innovation pour un panel d'entreprises européennes en cas de concurrence accrue des produits chinois seulement dans les années 2000. Les auteurs (2016, *op. cit.*) trouvent en revanche un impact négatif sur les entreprises américaines. Pour des arguments théoriques, voir P. Aghion, C. Harris & J. Vickers (1997), « Competition and Growth with Step-by-Step Innovation: An Example », *European Economic Review*, vol. 41 n° 3-5.

* Thierry Mayer est conseiller scientifique au CEPII, professeur d'économie à Sciences-Po et chercheur associé au CEPR. Vincent Vicard est économiste au CEPII. Soledad Zignago est économiste-chercheur senior à la Banque de France.

La Lettre du



© CEPII, PARIS, 2018

RÉDACTION :
Centre d'études prospectives
et d'informations internationales
20, avenue de Ségur
TSA 10726
75334 Paris Cedex 07

Tél. : 01 53 68 55 00
www.cepii.fr – @CEPII_Paris

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION :
Sébastien Jean

RÉDACTION EN CHEF :
Jézabel Couppey-Soubeyran
& Sophie Piton

RÉALISATION :
Laure Boivin

La Lettre du CEPII
est disponible en version électronique
à l'adresse :
<http://www.cepii.fr/LaLettreDuCEPII>

Pour être informé de chaque nouvelle parution,
s'inscrire à l'adresse :
<http://www.cepii.fr/Resterinforme>

ISSN 0243-1947 (imprimé)
ISSN 2493-3813 (en ligne)
CCP n° 1462 AD

Juin 2018
Imprimé en France par le CGSP
Service Reprographie

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

RECHERCHE ET EXPERTISE
SUR L'ÉCONOMIE MONDIALE

