

L. ALAN WINTERS¹

INTÉGRATION EUROPÉENNE ET BIEN-ÊTRE ÉCONOMIQUE DANS LE RESTE DU MONDE²

RÉSUMÉ Cet article démontre qu'il n'existe aucune preuve solide qui attesterait que l'intégration européenne a affecté le bien-être économique dans le Reste du Monde. Les économistes ont en grande partie échoué à mesurer les effets que la théorie tenait pour importants, et ceux qu'ils sont par contre parvenus à chiffrer sont en fait négligeables. Les évaluations *ex post* actuellement disponibles des effets de l'intégration considèrent la part du Reste du Monde dans les importations des pays partenaires de l'intégration, et en tirent des conclusions en matière de bien-être. Mais ceci n'est significatif que dans la mesure où les exportations supplémentaires du Reste du Monde lui permettent d'importer davantage : il vaudrait bien mieux examiner directement les importations du Reste du Monde ou les termes de l'échange.

Le cadre théorique à l'aide duquel sont ici quantifiés les effets de l'intégration sur le bien-être découle de l'analyse publiée

par Baldwin et Venables (1995). Cet article tente de tirer des conclusions explicites sur cette question du bien-être pour le Reste du Monde, là où l'on ne disposait jusqu'à présent que d'indications générales et implicites. Le bien-être dépend entre autres des changements qui se produisent dans les termes de l'échange, les niveaux de production et le nombre de firmes, les restrictions commerciales existantes et les effets induits sur l'investissement. Les modifications dans les volumes échangés ont de l'importance, seulement si elles sont reliées aux barrières douanières existantes ou si elles se retrouvent dans les changements affectant les autres variables citées ci-dessus.

Comme il n'y a pas d'analyses empiriques *ex post* des effets de l'intégration européenne sur le Reste du Monde, cet article recourt à des estimations *ex ante* issues de simulations économétriques. Mais là aussi, les chiffreages directs sont peu nombreux. C'est pourquoi, l'auteur les a

1. L. Alan Winters est responsable de la division commerce international, au département Economie internationale, Banque mondiale, Washington.

2. Ce document a été écrit pour la conférence « Intégration économique européenne » qui s'est tenue à l'université de Nantes les 8 et 9 juin 1995, à l'initiative de l'Association française de sciences économiques et du Centre d'étude sur l'économie internationale et l'entreprise. L'auteur adresse tous ses remerciements à Won Chang pour l'aide qu'il lui apportée dans ses recherches, à Audrey Kitson-Walters et à Minerva Pateña pour leur appui logistique, et à Arvind Panagariya, André Sapir et Maurice Schiff pour leurs observations. Les points de vue exprimés dans cet article n'engagent que l'auteur et ne représentent pas nécessairement ceux de la Banque mondiale ou de ses États membres.

complétés par les conclusions qu'il a lui-même tirées d'études réalisées sur la question du bien-être en Europe et qu'il a étendues au Reste du Monde. La plupart des études suggèrent que l'intégration porte généralement préjudice au Reste du Monde,

mais dans une faible mesure. Cependant, certaines laissent penser que l'intégration engendre des bénéfices pour le Reste du Monde en faisant baisser le prix des exportations de l'Union européenne.

Les travaux empiriques solides quant aux conséquences de l'intégration européenne sur le bien-être économique dans le Reste du Monde (RdM) sont rares. La raison en est que, jusqu'à maintenant, les économistes n'ont pas véritablement réussi à évaluer les effets auxquels la théorie attribue de l'importance et qu'une large part de ce qui a pu être évalué en a très peu. Les analyses théoriques et empiriques de cette question importante diffèrent fortement, et les difficultés pratiques que posent ces dernières sont considérables tant pour trouver des données que pour les interpréter. Cependant, il est primordial d'essayer³.

La première partie de cet article propose une brève critique des évaluations *ex post* existantes des effets de l'intégration. Ces travaux étudient la part du total des importations ou de la consommation apparente des partenaires intégrés qui revient au RdM, pour en tirer des conclusions en matière de bien-être. Ceci n'a pas beaucoup de sens au niveau théorique.

La deuxième partie étudie la théorie qui s'attache à quantifier les conséquences de l'intégration sur le bien-être du Reste du Monde, en s'inspirant de l'analyse de Baldwin & Venables (1995). Elle cherche à tirer des conclusions spécifiques et explicites pour le bien-être du RdM, sur lequel on n'avait jusqu'ici que des indications générales et implicites. Elle montre que les effets de bien-être dans le RdM dépendent, *inter alia*, de la variation de ses termes de l'échange, des niveaux de production et du nombre de firmes, de ses mesures commerciales restrictives actuelles, et des effets de l'investissement induit. Les variations dans le volume des échanges n'ont une réelle importance que lorsqu'elles sont rapportées aux barrières commerciales ou liées aux variations d'autres variables significatives.

La troisième partie propose une synthèse sélective (mais représentative) des estimations chiffrées actuelles concernant les effets de l'intégration européenne sur le RdM. Aussi surprenant soit-il, il n'existe pas d'analyses empiriques *ex post*, d'où le recours à des estimations chiffrées *ex ante* au moyen de simulations. Mais celles-ci étant elles-mêmes très peu nombreuses, la démarche a consisté dans l'ensemble, à partir d'études principalement consacrées au bien-être européen pour tenter d'en tirer des conclusions pour le Reste du Monde. L'analyse se limite à l'Union européenne et aux Unions qui l'ont précédée, mais prend en compte plusieurs étapes majeures de l'intégration : la création de la CEE, les premier, deuxième et troisième élargissements, et la création du Marché unique (« 1992 »). La conclusion est que l'intégration nuit généralement au RdM, mais assez peu.

Les conséquences sur le RdM des systèmes d'intégration économique constituent une question importante qui mérite, semble-t-il, qu'on s'y intéresse davan-

3. Winters (1995) propose une étude d'ensemble des questions abordées dans le présent article.

tage. La violation de la clause de la nation la plus favorisée, disposition qui est au au coeur du système commercial multilatéral, désavantage potentiellement un sous-ensemble de partenaires commerciaux ; elle est donc soumise à des restrictions dans le cadre de l'OMC. Celles-ci interviennent, comme il se doit, au niveau des instruments de la politique commerciale, et non des résultats commerciaux, mais ceux-ci, tout comme les conséquences économiques plus larges, constituent une préoccupation bien compréhensible des dirigeants et des économistes. Ceci justifie que soit effectué un travail approfondi d'évaluation des répercussions internationales que peuvent avoir les programmes d'intégration économique et que de telles évaluations reposent sur une base conceptuelle et empirique aussi solide que possible. Il est souhaitable que cette étude un peu critique de l'analyse des effets de ce qui constitue à l'heure actuelle le système d'intégration régionale le plus approfondi contribue à ce travail.

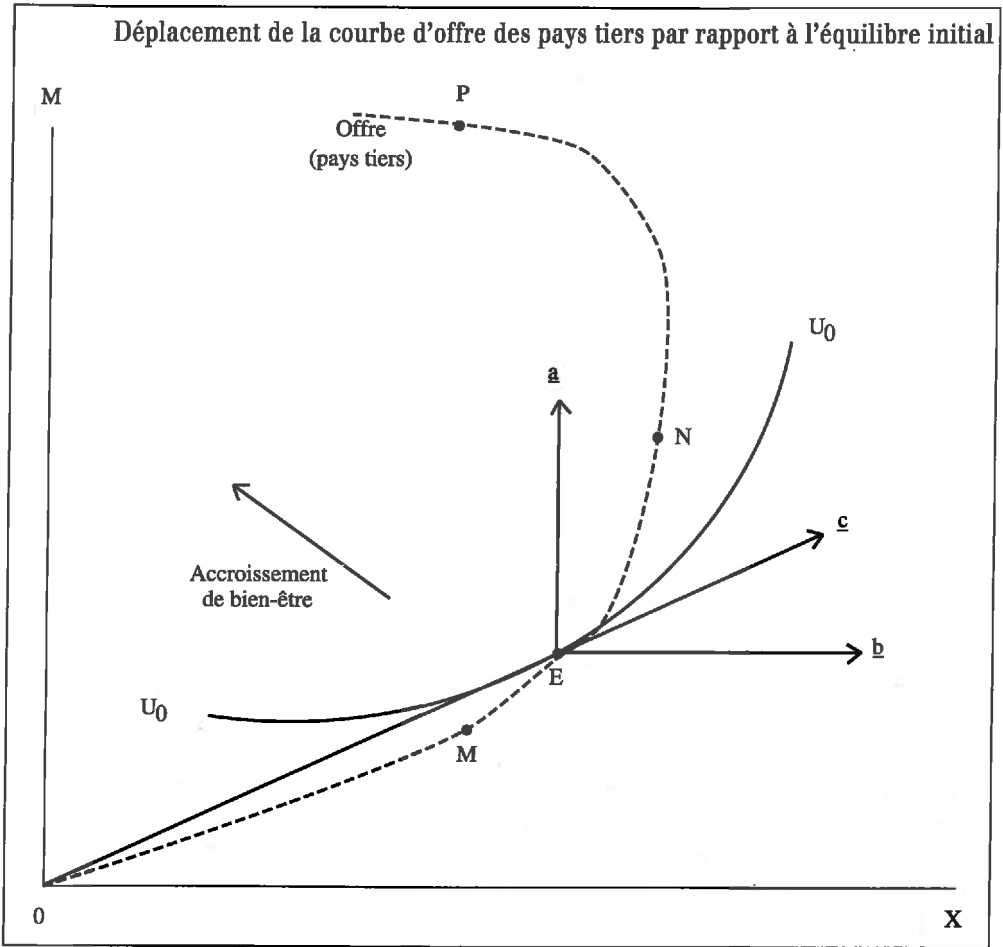
La démarche couramment suivie

La méthode de loin la plus commune pour estimer *ex post* les effets de l'intégration régionale sur le Reste du Monde est d'examiner la part des importations (ou de la consommation) des pays membres venant de l'extérieur de la zone. Même si ceci est intéressant d'un point de vue positif, ce n'est pas une bonne manière d'aborder la question du bien-être pour le RdM, ce qui va maintenant être démontré.

Le GRAPHIQUE 1 représente la courbe d'offre du pays tiers supposé unique dans un monde à deux biens. Par commodité, on appelle M et X les importations et exportations de biens du pays tiers. La droite des termes de l'échange et la courbe d'indifférence sociale se réfèrent à l'équilibre E initial, antérieur à l'Union, et les conséquences sur le bien-être des mouvements sont étudiées à partir de ce point.

Supposons que la courbe d'offre du pays tiers soit fixe et que l'intégration, en affectant la courbe d'offre nette des membres de l'Union, modifie le point choisi sur elle. Normalement l'intégration abaisse la courbe d'offre de l'Union car l'augmentation des échanges à l'intérieur de l'Union a pour contrepartie une baisse de ses échanges avec le RdM. Ceci entraîne un nouvel équilibre M pour lequel le bien-être du pays tiers est moindre et pour lequel les exportations du pays tiers à destination de l'Union ont diminué. Si, cependant, nous avons commencé sur le segment inélastique à un équilibre tel que P , la baisse de la courbe d'offre de l'Union aurait entraîné un déplacement vers un point tel que N caractérisé par des exportations plus importantes, mais un bien-être moindre.

Soit E le point de départ : l'intégration peut accroître l'offre d'exportation de l'Union et/ou sa demande d'importation, entraînant sa courbe d'offre vers le haut et menant à de nouveaux équilibres tels que N ou P . Dans la première situation d'équilibre, ont augmenté tant le bien-être que les exportations du pays tiers, tandis que, dans la seconde, le bien-être s'est accru, mais les exportations ont diminué. Ces exemples montrent qu'il n'y a pas nécessairement de relation entre les exportations et le bien-être du pays tiers, alors qu'il en existe une entre les importations et les termes de l'échange du pays tiers. C'est sur ces dernières variables qu'il faut concentrer les efforts d'évaluation.



Pour éclaircir ce dernier point, considérons les pentes de l'aire du bien-être autour de l'équilibre initial E . Une augmentation des importations, représentée par le vecteur (a) , améliore incontestablement le bien-être, tandis qu'un accroissement (sans contrepartie) des exportations (b) le diminue, comme le fait aussi une augmentation « équilibrée » des exportations et des importations évaluée en fonction des termes de l'échange initiaux (c) . Prendre l'augmentation des exportations comme critère d'appréciation des améliorations de bien-être, c'est comme juger la réussite d'une soirée d'après le degré plus ou moins élevé d'ébriété : il est significatif seulement si l'on considère que la quantité de « bien », inconnue, doit avoir été d'autant plus grande que la quantité de « mal » — qui, elle, est connue — est élevée ⁴.

4. Ces arguments sont développés dans Winters (1996) qui observe également que c'est faire injure au travail fondateur de Kemp & Wan (1976) que d'honorer de leur nom toute déclaration sur la façon dont le régionalisme affecte le bien-être du pays tiers.

Il est vrai que des modèles plus complexes de l'économie que ce simple modèle néoclassique attribuent plus d'importance, comme indicateur de bien-être, aux parts d'importation ou de consommation de l'Union revenant aux pays tiers ; ceux-ci sont analysés ci-dessous. Cependant, même ceux-ci se refusent à ne prendre en compte que les volumes d'échanges ; ils font apparaître plusieurs effets semblant *a priori* plus importants.

C oment décomposer les effets bien-être de l'intégration

La méthode de Baldwin et Venables

Il y a eu plusieurs propositions de décomposition des effets bien-être des systèmes de politique commerciale ou d'intégration régionale. Celle de Baldwin et Venables est l'une des plus utiles (1995, à paraître) ; c'est celle qui est adoptée ici en la modifiant très légèrement⁵.

Postulons l'existence dans chaque pays du monde d'un consommateur représentatif ayant une fonction d'utilité indirecte $V(p+t, N, E)$, où p est le vecteur des prix à la frontière, t est le vecteur correspondant des droits de douane et des mesures équivalant à des droits de douane, N est la matrice du nombre de catégories de chaque bien que l'on peut obtenir auprès de chaque pays, et E est un scalaire représentant la dépense ou la consommation totale. La dépense est égale au revenu moins l'investissement, de sorte que, si les pratiques restrictives en matière d'échanges constituent la seule intervention :

$$E = wL + rK + Q'[(p + t) - a(w, r, q)] + \hat{\alpha} t' m - J \quad (1)$$

où w est le salaire, L est l'offre de travail (exogène), r est le rendement du capital, K est le stock de capital, Q est un vecteur des productions domestiques par marchandise, a est le coût moyen de production par marchandise, qui dépend pour partie de q , niveau de production par firme, $\hat{\alpha}$ est une matrice diagonale montrant dans quelles proportions les coûts des échanges constituent des rentes ou des revenus au niveau domestique, m est un vecteur des importations nettes, et J un scalaire de la dépense d'investissement.

En prenant la dérivée totale de V et en normalisant par l'utilité marginale des dépenses on obtient⁶ :

$$\begin{aligned} (dV/V) &= (\hat{\alpha} t') dm - m' d(t - t\hat{\alpha}) - m' dp \\ &+ (p + t - a)' dQ - Q' \hat{\alpha} dq + i' (V_N/V_e) \otimes dNi + (\bar{r}/p - 1) dJ \end{aligned} \quad (2)$$

5. Les autres auteurs proposant des décompositions similaires sont Wooton (1986), Kowalczyk (1992), et Harrison, Rutherford & Wooton (1993). Lloyd (1992) et Srinivasan, Whalley & Wooton (1993) font partie des travaux qui considèrent l'analyse du bien-être pour le RdM d'une manière assez voisine de celle qui est retenue ici.

6. La généralisation à des frais déterminés est théoriquement possible, bien que complexe à effectuer (voir Harrison, Rutherford & Wooton, 1993).

L'interprétation de ces effets est la suivante :

a) *Composantes parfaitement concurrentielles :*

- i) $(\hat{\alpha} t)' dm$ effet volume des échanges : si les importations nettes sont soumises à une contrainte $(\hat{\alpha} t')$ leurs variations exercent des effets de premier ordre sur le bien-être ;
- ii) $m'd(t - t\hat{\alpha})$ effet coûts des échanges : $(t - t\hat{\alpha})$ est le vecteur des parts des coûts des échanges perdus pour l'économie ; s'il varie, l'effet de bien-être dépend du volume des échanges concernés ;
- iii) $m'dp$ effet termes de l'échange : exactement compensé par les effets dans l'ensemble des autres pays .

b) *effets imparfaitement concurrentiels :*

- iv) $(p + t - a)' dQ$ effet production : les augmentations de la production génèrent revenu/bien-être dans la mesure où les prix de consommation sont supérieurs aux coûts moyens ;
- v) $Q' \hat{a}_q dq$ effet échelle : l'augmentation de production par firme (dq) diminue le coût moyen de a_q , et ceci s'applique à la production totale ;
- vi) $i'(V_N/V_C) \otimes dNi$ effet diversité : la diversité, en tant qu'elle est représentée par le nombre de firmes ou de variétés dont on dispose, affecte directement le bien-être, peut-être dans une proportion différente selon que les variétés sont domestiques ou étrangères.

c) *Effets d'accumulation :*

- vii) $(\bar{r} / \rho - 1) dJ$ l'investissement (que l'on suppose à durée de vie illimitée) génère un flux de bien-être déterminé par le taux de rendement social \bar{r} , qui est actualisé au taux d'actualisation ρ : mais il entraîne une perte de consommation courante (-1).

Habituellement l'équation (2) s'applique aux partenaires de l'Union, ensemble ou séparément, et Baldwin et Venables font un usage élégant de cette possibilité. Ici, est privilégiée son application au Reste du Monde ou à un pays (à un ensemble de pays) en son sein. Ainsi, chaque variable se réfère à RdM.

La concurrence parfaite

Dans un monde concurrentiel, seuls les effets (i) et (iii) de l'équation (2) s'appliquent. Si l'Union douanière (UD) est petite par rapport à RdM, son intégration n'affecte pas les prix des échanges entre les deux zones. Ainsi, $dp = 0$, et à moins que RdM ait des droits de douane et/ou doive les faire varier pour tenir compte de l'UD, ce que font les partenaires lui est tout à fait indifférent.

C'est là une leçon essentielle : si RdM a une dimension importante et pratique le libre-échange, il n'a pas à se préoccuper de l'intégration ailleurs.

En l'absence de modifications des pratiques restrictives en matière d'échanges internationaux dans RdM ($t \neq 0$, $dt = 0$) qui génèrent un certain revenu ($a > 0$), l'effet volume des échanges a de l'importance, les variations de bien-être étant reliées de façon monotone aux modifications des droits de douane ou de tout autre revenu. L'intégration diminue le bien-être du RdM si et seulement si elle réduit

les recettes fiscales perçues sur les échanges (pour une petite UD, $dp = 0$). Il n'est pas en toute rigueur possible de dire *a priori* si les variations de recettes seront positives ou négatives. Même si nous restreignons t aux impôts, de telle manière que, pour chaque marchandise i , t_i ait le signe de m_i , et si l'intégration diminue les échanges globaux entre UD et RdM, il n'est pas certain que la recette totale baisse à moins que la demande et la structure de la production de UD diminuent encore plus. Cependant, dans les modèles simples de faible dimension du type de ceux que les économistes sont les plus habitués à utiliser, il y a la présomption que, *ceteris paribus*, l'intégration réduit les échanges avec le Reste du Monde et donc, si les droits de douane et les impôts ne sont pas répartis de façon perverse entre les marchandises, il est probable qu'il y a perte de revenu.

Le second terme de (2) — l'effet coût des échanges — est important pour l'évaluation du bien-être qu'apporte l'intégration aux partenaires, car, comme le notent Baldwin et Venables, l'intégration européenne a récemment visé, dans une grande mesure, à abaisser les barrières qui accroissent les coûts des échanges européens, c'est-à-dire qui augmentent α . Cependant, pour le RdM, il est difficile d'évaluer les variations de l'ampleur de la rente produite par ses propres barrières par suite de l'intégration d'autres pays⁷. C'est pourquoi, désormais, nous ferons abstraction de ce terme.

Plus intéressant est le cas de figure où l'UD est suffisamment importante pour influencer sur les prix de ses échanges avec le RdM (qui est également supposé important). Le RdM est alors concerné par l'intégration, même s'il n'intervient pas lui-même dans les échanges ; les termes de l'échange constituent le mécanisme essentiel de transmission (relation (iii)). Le RdM y gagne (y perd) si la valeur de son agrégat d'importations net avant l'Union augmente (diminue) à la suite de l'intégration. Si le RdM pratique aussi une politique commerciale active, les considérations de revenu mentionnées précédemment sont également valables et elles doivent être ajoutées à l'effet termes de l'échange pour déterminer l'effet global de l'intégration.

L'effet termes de l'échange a été étudié relativement tôt par Mundell (1964) mais négligé par la suite. Mundell, au moyen d'un modèle à trois pays et à trois biens, fait valoir que, si ces biens sont généralement substituables, une union entre les pays A et B augmente la demande globale des biens de A et de B par rapport à celle des biens de C (du RdM) du fait du détournement de trafic. Celui-ci a besoin d'être compensé par des variations de prix qui diminuent le prix du bien de C par rapport à la moyenne de ceux de A et de B — c'est-à-dire que cela détériore les termes de l'échange de C . En termes de l'effet (iii), cela augmente le coût de l'agrégat d'importations du RdM et exerce donc un effet direct de réduction du bien-être.

La politique commerciale endogène

L'amélioration des termes de l'échange de l'Union est automatique dans le modèle de Mundell mais elle peut aussi provenir des modifications de

7. L'intégration peut par exemple modifier la répartition entre firmes importatrices et exportatrices des rentes issues des mesures d'autolimitation des exportations, mais ces variations se reflèteront dans les termes de l'échange p du RdM, non dans son paramètre α .

politique économique de l'Union. Viner (1950) a noté qu'un argument important et historiquement vérifié pour la création d'une union douanière est d'augmenter le pouvoir de marché de l'Union. Arndt (1968) a montré que l'intégration augmente le droit de douane optimum des partenaires de l'Union, et Bond, Syropoulos & Winters (1996) démontrent que la diminution des barrières douanières à l'intérieur d'une union douanière rend celle-ci plus agressive en ce sens qu'elle augmente son droit de douane optimum sur le RdM. Ces deux observations impliquent que, si l'Union applique ses droits de douane optima, RdM y perd puisque les termes de l'échange lui sont davantage défavorables. Des considérations d'économie politique peuvent atténuer cette conclusion, si la « dilution des préférences » réduit le pouvoir dont disposent les groupes de pression nationaux pour obtenir des mesures de protection de la part des autorités de l'Union, comparé à ce qu'ils pouvaient obtenir des autorités nationales (de Melo, Panagariya & Rodrik, 1993). Winters (1993 et 1994) suggère, cependant, que la dilution n'a rien d'inévitable et que le processus de décision interne de l'Union peut encourager le protectionnisme. Ainsi, pour le RdM, les changements de la politique commerciale semblent plus susceptibles d'accroître que de compenser les effets termes de l'échange de Mundell.

Si la politique commerciale de l'Union est endogénéisée, il faut faire de même pour le RdM. Ceci introduit de nouveaux déterminants complexes de dp dans l'équation (2) qui sont fonction des termes en dm et en dt ⁸. Comme l'Union affecte la demande d'importations nettes des partenaires et leur comportement stratégique — ces derniers réagissent maintenant comme une seule entité et non pas comme deux entités séparées —, elle affecte aussi le droit de douane optimum du RdM. On pense généralement que l'intégration augmente les élasticités de demande excédentaire des partenaires et que la combinaison des repréailles des partenaires atténue l'intérêt qu'un comportement agressif pourrait présenter pour le RdM. Les deux facteurs ont tendance à réduire les droits de douane optimum du RdM⁹. Par rapport à la situation créée par la non modification de son droit de douane face à l'intégration, cette réduction diminue la perte de bien-être du RdM, parce que malgré le fait que les termes de l'échange lui deviennent davantage défavorables, il tire des avantages compensatoires de l'accroissement des échanges.

Une objection au raisonnement exposé ci-dessus est de reconnaître que le RdM n'est pas une entité unique. S'il est constitué de nombreux petits pays qui ont chacun de nombreux partenaires commerciaux et qui ne peuvent pas coordonner leurs politiques commerciales, la question du droit de douane optimum ne se pose même plus. L'intégration européenne peut bien détériorer leurs termes de l'échange et accroître le pouvoir de marché des partenaires européens, mais aucun membre du RdM n'a de recours. Même si, dans le monde réel, quelques membres du RdM disposent vraiment d'un pouvoir de marché compensatoire, ce n'est pas le cas pour la majorité d'entre eux ; ceux qui ont ce pouvoir souhaiteront proba-

8. Si toutes les frictions commerciales génèrent une rente, c'est-à-dire si $\alpha = 1$, les effets directs de premier ordre de dt sont négligeables parce qu'ils constituent simplement des transferts entre consommateurs et État, mais les effets indirects par l'intermédiaire de dp et de dm sont toujours significatifs et sont l'objectif même de la politique.

9. Bond, Syropoulos & Winters (1996) défendent ce point de vue pour une négociation tarifaire en une seule phase, mais ils montrent que d'autres résultats sont possibles dans le cas de jeux répétés où des stratégies de seuil de déclenchement permettent des situations d'équilibre avec de faibles droits de douane.

blement s'en tenir aux principes de la clause de la nation la plus favorisée et modérer leur réaction à l'intégration européenne pour le préjudice qu'elle porterait à leurs flux d'échanges mutuels.

La concurrence imparfaite

Le deuxième niveau de la décomposition (équation 2), contient trois effets qui peuvent être intéressants pour le RdM si son économie est imparfaitement concurrentielle : un effet production, un effet échelle et un effet diversité. Les approches de la concurrence imparfaite par la modélisation privilégient différents termes, mais dans tous les cas se posent de redoutables problèmes de mesure.

L'effet production, (iv), reflète le fait que si le coût d'une unité de production diffère de son prix, les producteurs et les consommateurs évaluent différemment ces unités et, à l'équilibre, l'économie produit des quantités non optimales des différents biens. Dans ces conditions, les politiques qui influent sur la production exercent des effets directs de premier ordre sur le bien-être. Plusieurs points méritent ici d'être signalés.

Premièrement, l'hypothèse de Baldwin et de Venables selon laquelle le coût moyen (a) dépend de la production de la firme (q) mais non de la production totale (Q) implique qu'il n'y a expansion de l'industrie que par la reproduction de firmes identiques, de telle manière que les coûts marginaux et moyens sont égaux.

Deuxièmement, l'effet production fait référence aux variations de la production totale dues à l'industrie, non au commerce. Même si le RdM augmente ses ventes à l'Union à la suite de l'intégration, le bien-être n'augmente pas si les exportations sont prises sur la consommation domestique — si, par exemple, il y a des contraintes de capacité. En outre, si une branche doit se développer, il est probable qu'une autre subira une contraction (étranglée peut-être par l'accroissement des importations) ; ce qui importe alors est la différence entre les marges prix/coûts des deux branches. L'intégration peut affecter l'avantage comparatif du RdM et ceci peut conduire à des déplacements favorables ou défavorables entre les branches selon l'importance de la marge.

Troisièmement, la marge prix/coût appliquée aux variations de production doit inclure les profits normaux et doit, strictement, être basée sur les coûts sociaux et non les coûts comptables. Ce dernier point peut être important dans les pays en développement où il y a fréquemment des distorsions impôt/subvention : une baisse de la production d'un produit subventionné peut être bénéfique. Ce point est également important si les imperfections du marché des produits profitent en partie aux travailleurs qui peuvent percevoir des salaires plus élevés : le déplacement de la production vers des produits qui apportent des rentes aux travailleurs est désirable (Dixit, 1988).

Sous la forme indiquée, l'effet échelle (v) fait référence aux économies d'échelle internes. Le terme $\hat{a}_q dq$ exprime les variations des coûts moyens consécutives à l'intégration : dans le cas présent, celles-ci ne sont dues qu'aux accroissements du niveau de production des firmes, mais toute mesure concrète *ex post* rend compte de la totalité des variations de coût, quelle qu'en soit la cause — par exemple, économies externes, transfert de technologie, etc. La présence de Q dans le terme de l'équation reflète le fait que les variations des coûts moyens s'appliquent à la production totale et pas seulement aux échanges.

Les facteurs essentiels expliquant l'effet bien-être sur le RdM sont les suivants :

- l'ampleur de la réduction des coûts sous l'effet de l'intégration, laquelle est d'autant plus grande qu'est forte la dépendance des diverses branches par rapport aux marchés de l'Union ;
- le volume de la production auquel les réductions de coûts s'appliquent.

Si $a(q)$ prend localement la forme d'une élasticité constante des coûts par rapport à la production ($\gamma < 0$), et si nous ne prenons en considération que l'effet d'impact des variations des exportations vers l'Union, l'effet échelle pour une seule firme devient γdx qui, du fait du signe moins dans (2), diminue le bien-être si les exportations diminuent¹⁰. Ceci redonne un peu d'intérêt à l'analyse des exportations du RdM vers l'Union, mais seulement un peu. Les importations du RdM peuvent être également affectées et influencer sur l'échelle des opérations de l'industrie locale ; la sensibilité des coûts à l'échelle de la production revêt une importance capitale et les variations des coûts influent sur les ventes locales, si bien qu'on ne peut se contenter d'étudier seulement les effets d'impact (c'est-à-dire supposer $dq = dx$).

Le troisième effet de concurrence imparfaite — l'effet diversité (vi) — est conceptuellement très clair, mais il est pratiquement impossible à mesurer. La diversité est source d'avantages tant pour les consommateurs que pour les producteurs (en tant qu'utilisateurs de biens intermédiaires). En fait, Romer (1994) soutient que l'élargissement de l'éventail des biens est probablement le principal avantage qu'une économie retire du commerce international. À la différence de Baldwin et de Venables, les différents biens sont ici ventilés par origine parce que, dans la plupart des circonstances, l'adjonction d'un bien supplémentaire a des effets sur le bien-être qui diffèrent selon le nombre de biens similaires existants et selon les quantités qui en sont consommées. Ces différents facteurs peuvent varier selon les offreurs.

Pratiquement, il est impossible de recenser le nombre de biens dont peuvent disposer les consommateurs et de connaître le nombre de fournisseurs, qui sont censés être égaux dans les modèles simples. On peut soutenir que la diversité est proportionnelle au PIB et qu'ainsi, les effets de l'intégration doivent être la résultante des effets probablement positifs de l'augmentation de l'éventail des biens produits par l'Union et d'une diminution éventuelle dans le RdM (par exemple, Krugman, 1989). Cependant, même ceci soulève la question de la détermination de la valeur de la diversité, V_N . Dans l'ensemble, il est difficile de voir comment de tels effets peuvent être quantifiés dans les études macro-économiques générales de l'intégration réelle, mais ils peuvent faire l'objet d'une modélisation *ex ante* et être déterminés dans le cadre d'études sectorielles détaillées. Bien que les variations de la valeur des exportations du RdM vers l'Union aient un certain impact sur la diversité, il est très difficile de croire qu'une quantification quelconque puisse être basée uniquement sur cette relation.

Les trois effets imparfaitement concurrentiels interagissent de façon tout à fait complexe. Si, par exemple, les effets diversité sont importants, les effets taille des

10. $a_q = (\gamma/a)/q$; $dq = dx$; pour une seule firme, nous utilisons q à la place de Q .

firmes ont des chances d'être faibles. Baldwin et Venables étudient ces relations pour le bien-être des partenaires, et Winters (1995) pour les pays tiers.

Les effets d'accumulation

Le dernier terme de l'équation (2) rend compte des effets à moyen terme de l'intégration dans une analyse dynamique inspirée de Baldwin (1989 et 1992)¹¹. Ceux-ci privilégient les incitations à faire varier les stocks de capital dues à l'intégration. Comme on l'a signalé précédemment, les avantages en termes de bien-être sont liés à la différence entre le rendement social de l'investissement et son coût. En supposant que le stock de capital additionnel ait une durée de vie infinie, les accroissements génèrent un flux annuel de bien-être $\bar{r}dJ$, dont la valeur actuelle nette est de $(\bar{r} / \rho)dJ$; sur cette quantité, dJ unités de bien-être courant doivent être sacrifiées pour faire l'investissement.

Les effets de l'intégration sur l'investissement, fréquemment considérés comme la principale source d'avantages des systèmes tels que l'ALENA (par exemple, Young & Romero, 1994), ont suscité récemment beaucoup de débats. De sérieuses réserves ont été exprimées par les pays tiers estimant avoir subi une perte d'investissement à l'avantage de la zone d'intégration — soit du fait de la réorientation des investissements étrangers, par exemple, d'un autre pays de l'Amérique centrale vers le Mexique, soit du fait de sorties de capitaux nationaux, comme cela s'était produit, par exemple, lorsque les firmes de l'AELE ont beaucoup investi dans l'UE au moment de la création du Marché unique. L'équation (2) ne donne pas d'indications sur les mécanismes concernés dans ce cas de figure qui ne sont pas étudiés ici mais qui suscitent néanmoins les observations suivantes.

Premièrement, si l'on replace l'investissement dans le contexte anti-monde (c'est-à-dire la situation sans intégration), cet élément de l'équation (2) peut devenir opérationnel. L'investissement est évalué assez directement et on dispose d'estimations du taux de rendement et du taux d'actualisation.

Deuxièmement, il y a effet bien-être seulement dans la mesure où les rendements sociaux \bar{r} sont supérieurs au taux d'actualisation. Ceci peut arriver pour de nombreuses raisons bien connues, mais ce n'est pas certain.

Troisièmement, l'équation (2) présume que l'investissement est financé au niveau national : tout le rendement (\bar{r}) et tout le coût (-1) entrent dans l'évaluation du bien-être du RdM. Ceci cadre donc plus facilement avec le modèle de Baldwin des variations dans les incitations à l'investissement (local), qu'avec les flux avec l'étranger. Si le RdM détourne une part de ses investissements vers l'UD, son investissement local est réduit ($dJ < 0$), mais le flux de retour des profits rapatriés n'est pas pris en compte dans (2). On pourrait en tenir compte en le considérant comme une part de (\bar{r}) pour le flux détourné, ce qui requiert alors des termes séparés en $\bar{r}_D dJ_D$ pour la perte d'investissement domestique du RdM et en $\bar{r}_F dI_F$ pour l'accroissement de flux ($dI_D = -dI_F < 0$). Bien que les taux de rendement privés de l'investissement étranger et domestique soient égalisés, il est possible que les effets annexes et les impôts donnent plus de valeur à

11. Les véritables déterminants n'apparaissent pas en (2), car, à la vérité, nous en savons trop peu pour les modéliser, sans parler de les mesurer.

l'investissement domestique — c'est-à-dire $\bar{r}_D > \bar{r}_F$. Cela devient encore plus important si nous prenons en compte les apports de capitaux de l'UD au RdM, parce qu'alors l'investissement n'absorbe aucune ressource locale, mais peut cependant générer un rendement social dans la mesure où \bar{r}_D est supérieur au flux de revenu rapatrié.

Les estimations quantitatives

Comme on l'a vu précédemment, cet examen est limité aux études qui s'intéressent aux effets directs de l'intégration européenne, qui sont quantitatives et qui s'appuient sur un modèle explicite. Compte tenu de ce qui précède, seules les rares études qui ont essayé d'aller au-delà de l'examen des parts de marché sont examinées ici¹², principalement celles qui visent les effets de l'intégration sur les partenaires européens eux-mêmes. Les résultats pour le RdM sont habituellement implicites et généralement n'ont pas beaucoup retenu l'attention des auteurs ; ceux cités ici n'ont donc rien de définitif.

Comment quantifier les effets de l'intégration

Il y a une distinction importante entre les approches *ex ante* et *ex post* de la quantification des effets de l'intégration. Les estimations *ex ante* se caractérisent par le fait qu'elles sont effectuées avant l'évènement pour en estimer l'impact probable, mais la définition la plus utile est que, indépendamment de la date de l'étude, les modèles *ex ante* n'utilisent aucune donnée postérieure à l'intégration. Les quantifications *ex ante* s'appuient nécessairement sur un modèle : elles reposent sur la formulation d'une théorie quant à la manière dont l'économie réagira à l'intégration et mettra en œuvre les changements requis. Les formulations utilisées se caractérisent par leur complexité théorique et, au moins jusqu'à ces derniers temps, donnaient des ordres de grandeur plutôt que des estimations parce que les données disponibles étaient loin de correspondre aux exigences de modèles aussi complexes.

L'*anti-monde*, c'est-à-dire la situation sans intégration, constitue une composante essentielle de toute évaluation de l'intégration. Celui-ci est habituellement considéré dans les modèles *ex ante* comme la situation effective à l'année de base — l'année servant de référence pour le calibrage du modèle. Ainsi, les résultats de Haaland et de Norman sont obtenus en faisant comme si « 1992 » avait eu lieu en 1985. Cela ne pose pas de problème conceptuel et évite d'avoir à effectuer des projections jusqu'à l'achèvement de « 1992 ». Cependant, cela signifie que les résultats de ces travaux conceptuels n'ont qu'une valeur indicative et qu'il ne s'agit en aucun cas de prédictions inconditionnelles.

Les études *ex post*, comme leur nom l'indique, sont effectuées après l'intégration, elles s'appuient sur des données postérieures à celle-ci et en font apparaître les effets. Dans ces travaux, les données réelles décrivent la situation « avec

12. Parmi les études sur les parts de marché, Sapir (1992) et Anderson & Norheim (1993) sont les plus utiles.

intégration», et le problème est de construire l'*anti-monde* « sans intégration ». Celui-ci est habituellement défini — peut-être seulement de façon implicite — comme la non modification de la variable dont les chercheurs comparent les valeurs « avant » et « après ». Un grand nombre de ces études examinent — à tort quand il s'agit d'évaluer les conséquences sur le RdM — l'évolution de la part des importations des partenaires qui revient au RdM à la suite de l'intégration. Cela ne pose aucun problème pratique : les données relatives aux échanges sont immédiatement disponibles et calculées assez précisément ; les parts de marché évoluent lentement et de façon assez prévisible et peuvent ainsi être établies pour un *anti-monde* ; en termes de faits économiques, il y a des chances pour que la part des importations des partenaires provenant du RdM soit plus que toute autre variable affectée par l'intégration. Étant donné que cette recherche *ex post* s'appuie sur une analyse factuelle — consistant à identifier les changements d'une variable qui ne peuvent être expliqués autrement que par l'intégration —, les parts d'importations présentent un intérêt manifeste.

Les variables identifiées dans la deuxième partie comme étant celles qui déterminent le bien-être du RdM sont beaucoup moins prometteuses. Même l'intégration européenne très avancée n'a que des effets relativement limités sur des variables telles que les prix mondiaux, la production et le volume des opérations du RdM. En outre, les autres facteurs influençant ces variables sont plus difficiles à modéliser et, donc, se prêtent mal à la définition d'un *anti-monde*. Certaines des variables — par exemple, l'importance de la diversité ou le degré des économies d'échelle — défient plus ou moins la mesure. Ainsi, les moyens pour identifier les chocs d'intégration sur les variables essentielles pour le bien-être du RdM semblent, *prima facie*, très limités. Si limités, en fait, qu'il a été impossible de trouver une seule utilisation *ex post* des concepts identifiés dans la deuxième partie.

Une synthèse sélective des études

Après avoir mentionné une contribution ancienne, la démarche va consister à partir d'estimations simples en situation d'équilibre partiel, pour aboutir à des modèles complets d'équilibre général de l'économie mondiale. Comme on l'a signalé précédemment, toutes les études sont *ex ante*. C'est pourquoi elles sont plus représentatives de ce que les économistes jugent devoir être les effets de l'intégration, que de ses effets effectifs. Cette partie insistera surtout sur les conclusions relatives au RdM et/ou aux termes de l'échange qui constituent le canal de transmission le plus direct des effets bien-être.

Petith (1977) a utilisé le modèle de Mundell (1964) des termes de l'échange. Il en a tiré des formulations de la demande d'importations en fonction des prix et des élasticités, et les a ensuite soumises à des chocs en supprimant les droits de douane sur les échanges intra-zone. Il a utilisé des élasticités de substitution basées sur d'autres études et a donc essentiellement entrepris une étude de calibrage. Petith n'a pas comparé ses résultats aux données réelles, bien que tous les systèmes d'intégration qu'il a étudiés fussent déjà en place en 1977. Ceci peut tenir en partie à ce qu'il s'est limité à un modèle à trois pays et que sa représentation géographique de l'intégration ne pouvait donc pas être réaliste.

Petith a prédit d'importants effets termes de l'échange dans les trois cas

d'intégration. Selon ses calculs, les termes de l'échange des partenaires se sont améliorés, généralement de 2-3 %, et ont généré des avantages de bien-être de l'ordre de 0,3-0,9 % de leur PIB. Ceux-ci, naturellement, se sont accompagnés de pertes correspondantes pour le RdM. Sapir (1992) soutient que les résultats de Petith ne sont pas valables, parce qu'ils supposent que les droits de douane moyens sont identiques avant et après l'intégration, c'est-à-dire qu'il ne tient pas compte des baisses significatives des droits de douane dues aux négociations Dillon et Kennedy. Ceci peut être assimilé à un problème de définition de l'*anti-monde*. Petith choisit une année, par exemple 1960, et se demande ce qui est arrivé dans ce monde-là quand les Européens se sont accordés réciproquement des réductions préférentielles de droits de douane. Sapir note qu'étant donné que, pour 1970, par exemple, les droits de douane auraient de toute manière diminué à l'échelle mondiale, il est logique de se demander quel est l'effet des réductions préférentielles dans le contexte d'un monde à « faibles droits de douane ». Généralement, on s'attend à ce qu'il soit moindre.

Sapir fait valoir que les négociations Kennedy et Dillon sont issues au moins en partie du processus d'intégration européenne parce qu'elles constituent la réponse des États-Unis à cet événement (p. 150). Ceci est possible mais suppose que le RdM pensait — et que la CE reconnaissait — que le RdM souffrirait de l'intégration européenne (Winters, 1993). En demandant l'ouverture de négociations, les États-Unis montraient que, depuis l'intégration, ils voyaient davantage d'intérêt à négocier. Comme on voit mal pourquoi le niveau absolu du bien-être des États-Unis augmenterait s'ils négociaient avec « les Six » en bloc plutôt que séparément, il semble plus probable qu'ils aient voulu négocier parce qu'ils pensaient que l'intégration leur porterait préjudice en l'absence de libéralisation. Sapir fait essentiellement valoir qu'en dépit de ses effets potentiellement négatifs, *ceteris paribus*, l'intégration européenne a en fait été bénéfique au Reste du Monde, parce qu'elle a été à l'origine d'interactions positives au niveau des politiques.

Une seconde étude (Kreinin & Plummer, 1992) traite directement des effets des termes de l'échange. Étudiant l'élargissement de la Communauté européenne aux pays du Sud, ces auteurs ont identifié les principaux flux d'exportations de l'ANASE et de la Corée du Sud vers l'Europe des Neuf auxquels faisaient principalement concurrence l'Espagne, le Portugal et la Grèce. Pour chacun des biens en cause, ils ont supposé que l'élimination des droits de douane sur les échanges des nouveaux membres réduirait le prix intracommunautaire d'un montant correspondant aux deux tiers du droit de douane et qu'il en résulterait une baisse identique du prix des exportations des petits fournisseurs, comme l'ANASE et la Corée, vers l'Europe des Neuf. En l'absence d'ajustement des quantités, la perte infligée aux exportateurs par la dégradation de leurs termes de l'échange est tout simplement égale au produit des quantités initiales par la variation des prix. Pour l'ensemble des produits concernés, Kreinin et Plummer ont évalué ces pertes à 468 millions de dollars pour l'ANASE et à 324 millions pour la Corée. Les exportations vers les trois nouveaux membres de la CE ont été traitées de la même manière, si ce n'est que la diminution de leurs prix internes est censée correspondre à la totalité du droit de douane éliminé pour les échanges entre les Neuf. Les pertes sur ces marchés sont estimées à environ 40 millions de dollars pour chaque fournisseur.

Pomfret (1993) soutient que Kreinin et Plummer ont surestimé l'effet bien-être. Premièrement, les variations supposées du prix intérieur sont excessives : Kreinin et Plummer ont supposé que les partenaires pouvaient accroître sensiblement leurs ventes sans que leurs coûts augmentent, ou avec une augmentation minime, et que les producteurs de la Communauté n'atténuaient pas les pressions à la baisse des prix en diminuant leur production. Deuxièmement, ils n'ont supposé aucun ajustement des quantités de la part des exportateurs. Si les facteurs de production avaient pu être réorientés vers d'autres secteurs ou les exportations vers d'autres marchés, la quantité d'exportations vers la Communauté aurait diminué (d'où une augmentation de la perte de recettes d'exportation pour cette marchandise), mais la perte de bien-être aurait été moindre en raison d'une modeste diminution de la productivité marginale en valeur des facteurs de production.

Si la critique de Pomfret semble valable à bien des égards, on ne saurait pour autant ignorer les mérites de l'approche de Kreinin et Plummer. Ils posent la bonne question et celle-ci, à tout le moins en principe, se prête à une analyse *ex post*.

On trouve une autre estimation des effets de l'intégration à partir d'un modèle d'équilibre partiel à plusieurs marchandises dans une étude de Cawley & Davenport (1987) sur les conséquences de « 1992 » — c'est-à-dire l'avènement du Marché unique. Pour chacun des marchés de l'Europe des Six, ils construisent des modèles simples à plusieurs secteurs en identifiant trois offreurs — le pays en cause, le reste de la Communauté et le Reste du Monde. Ils étudient ensuite les effets i) de la réduction des obstacles aux importations en provenance du reste de la Communauté et de réductions plus faibles des obstacles aux importations provenant du Reste du Monde et ii) de l'allègement des réglementations nationales affectant les coûts de production du pays lui-même et des autres membres de la Communauté. Tous les offreurs ont des courbes d'offre croissantes ; l'intégration ayant réduit les ventes du Reste du Monde, elle a aussi fait baisser leurs prix.

Dans le cas (i) (diminution des coûts des échanges), le RdM subit des pertes d'exportation de 2 % à 2,5 %, qui se traduisent par des baisses de prix de 0,3 % à 0,5 % pour des élasticités d'offre de 5 et 6. Dans le cas (ii), l'allègement des réglementations communautaires qui alourdissaient les coûts est plus important : les exportations du RdM diminuent de 5,7 %-7,7 % et, par conséquent, les prix baissent de 1,5 %-1,8 %. C'est pourquoi, globalement, on s'attend à ce que le RdM enregistre une diminution du prix de ses exportations d'environ 2 % à la suite de « 1992 », avant prise en compte des variations induites de la structure du marché ou des économies d'échelle. Celles-ci devant au moins doubler les gains de la CE, les effets sur le RdM seraient probablement beaucoup plus importants. Par ailleurs, ces calculs n'incorporent pas les baisses induites du prix des exportations de la Communauté, c'est-à-dire des importations du Reste du Monde, si bien qu'ils ne rendent pas totalement compte des effets termes de l'échange.

Davenport & Page (1991) s'appuient sur ces résultats pour isoler les effets de « 1992 » sur les pays en développement. Ils les dissocient du RdM, développent les estimations des barrières commerciales et supposent que « 1992 » entraîne une augmentation de 5 % du PIB de la CE. Ce dernier effet contribue à compenser le détournement des échanges dû à la réduction préférentielle des barrières commerciales et permet aux pays en développement, particulièrement les producteurs de produits de base, d'accroître leurs ventes et de demander des prix plus élevés (à

tous les acheteurs). Selon ces hypothèses, les exportations de produits manufacturés ne sont guère modifiées par « 1992 », alors que les exportations de produits de base bénéficient d'une croissance significative et d'une amélioration des termes de l'échange. Cet effet croissance est manifestement une composante importante des effets bien-être de l'intensification de l'intégration européenne si l'évaluation est effectuée par rapport à un *anti-monde* « sans intégration supplémentaire ». Cependant, si l'*anti-monde* était aussi source de croissance — par exemple, en cas de libéralisation multilatérale ou de déréglementation nationale —, l'effet ne serait pas significatif.

Davenport et Page prennent également en compte les effets favorables sur les prix d'importation des pays en développement dus à l'efficacité accrue de la Communauté par suite de « 1992 ». L'intensification de la concurrence et des économies d'échelle font baisser les prix des biens manufacturés, donc les prix à l'exportation de la CE, ce qui améliore encore les termes de l'échange du RdM. En combinant les effets sur les prix d'importation et d'exportation, Davenport et Page estiment à 2 % l'amélioration globale des termes de l'échange pour les exportations des pays en développement vers la CE.

La prise en compte des économies d'échelle internes oblige les chercheurs à recourir à des modèles en situation de concurrence imparfaite. Smith & Venables (1988) définissent la méthode à suivre, et Norman (1989) l'applique pour obtenir des estimations explicites du bien-être du RdM. Ce dernier considère deux secteurs — les véhicules automobiles et les produits pharmaceutiques — et procède à plusieurs simulations d'intégration. Il observe que l'intégration porte toujours préjudice aux pays tiers. L'ampleur des effets est instructive. Pour les pays tiers qui vendent une part significative de leur production totale à la zone intégrée, les conséquences peuvent être sérieuses, comme le montrent les calculs de Norman quant aux effets de « 1992 » sur la Suède. En revanche, s'ils achètent beaucoup à la CE, la baisse des prix des exportations de la Communauté leur procure des avantages. Cependant, le premier effet a tendance à l'emporter du fait que les marges prix-coût sont nettement supérieures à la baisse des prix de la CE, de sorte qu'il n'y a d'avantages nets que si le pays a un important déficit commercial avec la CE (comme la Norvège pour les véhicules automobiles). Le RdM hors la Scandinavie subit des pertes nettes dans les deux secteurs, mais celles-ci sont très faibles parce qu'il ne vend qu'une petite part de sa production à la CE.

Haaland & Norman (1992) corroborent ces résultats avec un modèle d'équilibre général complètement fermé dans lequel les rendements des facteurs sont endogènes. Le RdM, maintenant représenté par le Japon et les États-Unis, subit un préjudice du fait de l'intégration européenne qui est toutefois limité parce que l'UE n'occupe qu'une place restreinte dans ses échanges. En revanche, il existe d'étroites relations entre les pays de l'AELE et la Communauté européenne, les importations de la CE représentant environ 20 % de leur PIB au milieu des années quatre-vingt. Il était donc prévisible que l'exclusion soit plus coûteuse et les avantages de l'adhésion plus importants.

Les résultats d'Haaland et de Norman montrent comment l'avantage comparatif et les rémunérations des facteurs sont affectés par l'intégration. Les avantages de « 1992 » proviennent principalement des effets pro-concurrence de l'intensification de l'intégration qui réduisent le pouvoir de marché des entreprises (celles-ci n'ont plus la même possibilité de profiter de leur pouvoir de marché pour

maintenir les prix à un niveau élevé dans leurs fiefs). Cet effet est d'autant plus marqué que le secteur était initialement moins concurrentiel, de sorte que « 1992 » a de plus fortes répercussions sur l'efficience pour les secteurs plus oligopolistiques. Il s'ensuit par définition que « 1992 » déplace l'avantage comparatif de l'AELE de branches telles que les industries mécaniques, pour lesquelles la CE améliore son efficience, vers des secteurs comme la transformation des produits de base, pour lesquels ce n'est pas le cas. C'est précisément parce que les marges sont plus élevées pour la mécanique, etc., que pour la transformation de produits primaires que « 1992 » fait subir à l'AELE une baisse de revenu.

Le modèle de Gasiorek, Smith & Venables (1992) est assez semblable à celui de Haaland et Norman, et il donne, semble-t-il, des résultats assez voisins. Cependant, il fait intervenir deux décompositions intéressantes des effets bien-être de « 1992 », très proches de l'équation (2) *supra*. Malheureusement, il effectue cette opération pour la seule CE et, bien que l'on puisse généraliser certaines des conséquences au RdM, cette généralisation a ses limites. Gasiorek, Smith et Venables constatent de fortes diminutions des importations de la CE en provenance du RdM, particulièrement dans leur scénario d'intégration. Cependant, ils trouvent que les variations connexes des prix, bien que négatives, sont plutôt minimes, parce que la compression des marges du RdM pour ses échanges avec la CE, du fait que l'industrie locale bénéficie de la réduction des coûts commerciaux et de l'intensification de la concurrence, est en partie compensée par l'augmentation des coûts des entreprises du RdM du fait du déplacement vers le haut de leur position sur la courbe des coûts moyens. Cela se solde en définitive par des effets relativement faibles sur les termes de l'échange de la CE pour ce qui est des importations ; naturellement, l'effet termes de l'échange est de même ampleur mais de sens opposé pour le RdM, mais l'augmentation des coûts du RdM diminue son bien-être en raison de l'effet coût moyen, (v) dans l'équation (2) *supra*. Malheureusement, Gasiorek, Smith et Venables ne quantifient pas cet effet pour le RdM.

Gasiorek, Smith et Venables examinent également les prix des exportations de la CE vers le RdM. Ceux-ci baissent sensiblement du fait des gains d'efficience des firmes de la CE, et il en résulte une modification des termes de l'échange CE-RdM au profit de ce dernier. Il ne fait aucun doute que ces diminutions du prix des exportations de la CE et que les augmentations consécutives des exportations profitent directement au RdM, mais nous ne savons pas dans quelle mesure cela est compensé par les variations connexes de l'échelle et du coût de sa production. Cependant, comme pour Haaland et Norman, la conclusion la plus probable est que, sauf pour les pays d'Europe et du bassin méditerranéen fortement tributaires de la CE, les effets sont relativement faibles.

Conclusion

Trois points essentiels se dégagent de cette analyse.

Premièrement, évaluer les effets de l'intégration de l'UE sur le Reste du Monde à partir du volume des exportations n'est pas une méthode fiable. L'augmentation des exportations, *ceteris paribus*, a pour effet direct de réduire le bien-être du RdM et, bien que l'on puisse trouver des arguments aboutissant à la

conclusion inverse, ceux-ci font intervenir des relations de causalité indirecte qui s'exercent par l'intermédiaire de variables telles que les termes de l'échange et l'échelle des opérations.

Deuxièmement, il est extrêmement difficile d'estimer correctement les effets de l'intégration sur le Reste du Monde car il faut évaluer des variables comme les termes de l'échange, l'échelle de la production, d'autres distorsions et le degré de diversité. Ces estimations n'ont encore jamais fait l'objet d'une étude *ex post*, même partielle. Il existe plusieurs études *ex ante*, qui calculent à partir de modèles calibrés certains de ces effets.

Ceci amène au troisième point. L'intégration porte probablement préjudice au Reste du Monde mais, sauf pour les pays très dépendants de la zone intégrée, les effets sont probablement faibles par rapport au PIB.

Il est important, et urgent, de s'attaquer à cette question des effets de l'intégration sur le Reste du Monde. C'est pourquoi, il faut rappeler en conclusion quelques observations sur les approches possibles.

Winters & Chang (1996) ont entrepris une étude des mouvements qui ont affecté le prix des achats de l'Espagne aux pays partenaires et pays tiers après son entrée dans l'UE en 1986. Cette recherche confirme qu'il est très difficile d'effectuer des études factuelles à partir de données très fluctuantes telles que les prix et qu'il faut soigneusement structurer ces données pour en tirer des conclusions. Cependant, celles-ci sont encourageantes puisqu'elles font apparaître des différences dans l'évolution des prix. Une seconde approche adéquate serait de considérer les importations du RdM, non ses exportations.

Selon Winters (1985), les exportations de produits manufacturés du Royaume-Uni vers les pays tiers sont, après l'adhésion, plus faibles qu'on aurait pu l'escompter dans le cas contraire. Si la notion d'*anti-monde* sur laquelle repose cette conclusion est correcte, on peut en déduire qu'il y a eu des pertes de bien-être pour le RdM.

Une troisième approche qui pourrait s'avérer fructueuse consisterait à procéder à des études de cas détaillées, centrées sur les prix et la disponibilité des produits à la suite de l'intégration. Des données au niveau des entreprises ou des secteurs pourraient faire apparaître les variations dans les exportations des firmes, soit de l'UE, soit du RdM, dont on tirerait des conclusions en matière d'échelle et de diversité. Naturellement, celles-ci ne seraient pas directement généralisables mais, étant donné notre ignorance actuelle, toute information est utile. On chercherait de même à identifier les effets d'investissement.

Il est probable qu'aucune de ces approches ne révélera d'effets bien-être très marqués pour le Reste du Monde mais, comme l'intégration régionale est l'un des piliers du système commercial multilatéral, il semble important d'essayer de quantifier ses effets empiriquement. C'est le seul moyen de déterminer si les craintes des pays tiers sont justifiées ou non, et d'évaluer rationnellement la pertinence de règles multilatérales en matière d'intégration.

L. A. W.

RÉFÉRENCES

- Anderson K. & R. Blackhurst (1993), *Regional Integration and the Global Trading System*, Harvester Wheatsheaf, St. Martins Press.
- Anderson K. & H. Norheim (1993), « History, Geography and Regional Economic Integration », chapitre 2 in Anderson & Blackhurst ed., (1993), pp. 19-51.
- Arndt S. W. (1968), « On Discriminatory vs. Non-Preferential Tariff Policies », *Economic Journal*, vol. 78, pp. 971-979.
- Baldwin R. E. (1989), « The Growth Effects of 1992 », *Economic Policy*, n° 9, pp. 247-282.
- Baldwin R. E. (1992), « Measurable Dynamic Gains to Trade », *Journal of Political Economy*, vol. 100, pp. 162-174.
- Baldwin R. E. & A. J. Venables (1995), « Regional Economic Integration », à paraître dans *Handbook of International Economics*, North Holland, Amsterdam.
- Bond E. W., C. Syropoulos & L. A. Winters (1996), « International Integration and Trade Policy Games », *CEPR Discussion Paper*, Center for Economic Policy Research, Londres.
- Cawley R. & M. Davenport (1988), « Partial Equilibrium Calculations of the Impact of Internal Market Barriers in the European Community », *Economic Paper* n° 73, Commission européenne, Bruxelles.
- Davenport M. & S. A. B. Page (1991), *Europe : 1992 and the Developing World*, Overseas Development Institute, Londres.
- De Melo J. & A. Panagariya (1993), *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge University Press.
- De Melo J., A. Panagariya & D. Rodrik (1993), « The New Regionalism : a Country Perspective », chapitre 5 in De Melo & Panagariya, pp. 159-199.
- Dixit A. K. (1988), « Optimal Trade and Industrial Policies for The US Automobile Industry », chapitre 6 in Feenstra (1988), pp. 141-165.
- Feenstra R. C. (1988), *Empirical Methods of International Trade*, MIT Press, Cambridge, Mass.
- François J.-F. & C. R. Shiells (1994), *Modelling Trade Policy : Applied General Equilibrium Assessments of North America Free Trade*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Gasiorek M., A. Smith & A. Venables (1992), « '1992' : Trade and Welfare - A General Equilibrium Model », chapitre 2 in Winters ed., pp. 35-61.
- Haaland J. & V. D. Norman (1992), « Global Production Effects of European Integration », chapitre 3 in Winters ed., pp. 67-89.
- Harrison G. W., T. F. Rutherford & D. Tarr (1994), « Product Standards, Imperfect Competition, and the Completion of the Market in the European Union », *Policy Research Working Paper* n° 1293, Banque mondiale, Washington DC.
- Kemp M. C. & H. Y. Wan (1976), « An Elementary Proposition Concerning the Formation of Customs Unions », *Journal of International Economics*, vol. 6, pp. 95-97.
- Kowalczyk C. (1992), « Paradoxes in Integration Theory », *Open Economies Review*, vol. 3, pp. 51-59.
- Krein M. E. & M. G. Plummer (1992), « Effects of Economic Integration in Industrial Countries on Asean and the Asian NIEs », *World Development*, vol. 20, pp. 1345-1366.
- Krugman P. R. (1989), « Differences In Income Elasticities and Trends in Real Exchange Rates », *European Economic Review*, vol. 33, pp. 1031-1054.
- Lloyd P. J. (1992), « Regionalisation and World Trade », *OECD Economic Studies*, n° 18, printemps, pp. 7-43.
- Mundell R. (1964), « Tariff Preferences and the Terms of Trade », *Manchester School of Economic and Social Studies*, vol. 32, pp. 1-13.

- Norman V. (1989), « EFTA and the Internal European Market », *Economic Policy*, n° 9, pp. 423-466.
- Petith H. C. (1977), « European Integration and the Terms of Trade », *The Economic Journal*, vol. 87, pp. 262-272.
- Pomfret R. (1993), « Measuring the Effects of Economic Integration on Third Countries : a Comment on Kreinin and Plummer », *World Development*, vol. 21, pp. 1435-1437.
- Romer P. (1994), « New Goods, Old Theory and the Welfare Costs of Trade Restrictions », *Journal of Development Economics*, vol. 43, pp. 5-38.
- Sapir A. (1992), « Regional Integration in Europe », *The Economic Journal*, vol. 102, pp. 1491-1506, novembre.
- Srinivasan T. N., J. Whalley & I. Wooton (1993), « Measuring the Effects of Regionalism on Trade and Welfare », chapitre 3 in Anderson & Blackhurst eds., (1993), pp. 52-79.
- Viner J. (1950), *The Customs Union Issue*, New York, Carnegie Endowment for International Peace.
- Winters L. A. (1985), « Separability and the Modelling of UK Exports to Five Countries », *European Economic Review*, vol. 27, pp. 335-353.
- Winters L. A. (1992), *Trade Flows and Trade Policy after 1992*, Cambridge University Press.
- Winters L. A. (1993), « The European Community : a Case of Successful Integration ? », chapitre 7 in De Melo & Panagariya eds., pp. 202-227.
- Winters L. A. (1994), « The EC and Protection : The Political Economy », *European Economic Review*, vol. 38, pp. 596-603.
- Winters L. A. (1995), *European Integration and the Developing Countries*, communication présentée à la conférence sur l'intégration économique européenne, organisée par l'Association française de sciences économiques et le Centre d'étude sur l'économie internationale et l'entreprise, Université de Nantes, 8 et 9 juin 1995.
- Winters L. A. (1996), « Regionalism and the Rest of the World : The Irrelevance of the Kemp-Wan Theorem », *CEPR Discussion Paper* n° 1316, Center for Economic Policy Research, Londres.
- Winters L. A. & W. Chang (1996), « Integration and Non-Member Welfare : Measuring the Price Effects », mimeo, Banque mondiale, présenté à the Annual Social Science Meetings, janvier 1996, San Francisco, CA.
- Wooton I. (1986), « Preferential Trading Arrangements : an Investigation », *Journal of International Economics*, vol. 21, pp. 81-97.
- Young L. & J. Romero (1994), « A Dynamic Dual Model of the North American Free Trade Agreement », chapitre 10 in François & Shiells eds., pp. 301-327.