

# Les paradoxes de la «traversée de l'Europe»

par Luc Soete

L'IDÉE même d'intégration européenne avec la création du grand marché unique apparaît souvent comme n'ayant été conçue et planifiée dans les bureaux du « feu Berlaymont » à Bruxelles par des eurocrates en quête de nouvelles responsabilités. C'est oublier l'influence de l'industrie européenne et de sa table ronde comme moteur et grand inspirateur de l'idée du

grand marché unique. Pour l'industrie européenne, les désavantages des différents marchés européens fragmentés étaient de plus en plus clairs. L'Europe, contrairement aux Etats-Unis et au Japon, ne tirait pas avantage de son marché domestique dans la concurrence internationale. Il lui manquait cruellement la possibilité de réaliser des économies d'échelle : pouvoir produire à la dimension européenne allait lui permettre de devenir enfin compétitive.

Ainsi, l'abolition des frontières douanières, l'harmonisation des réglementations, de normes techniques, allaient rendre possible la création d'un grand marché unique, harmonisé, homogénéisé. Il est à noter à cet égard que les estimations des avantages du marché unique européen confirment l'importance de ces économies d'échelle pour la croissance et la compétitivité futures de l'Europe, en regard des avantages traditionnels du libre-échange. Le marché unique, qui entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier prochain, est donc avant tout un marché qui devrait profiter à l'industrie européenne.

## Des profits mal répartis

Mais, et c'est bien là le premier paradoxe de la « traversée européenne » (1), contrairement aux attentes de la « table ronde européenne » et de son président néerlandais de l'époque, le marché unique apparaît aujourd'hui comme bénéficiant à la plupart des acteurs européens... sauf aux grandes firmes européennes. En profitent sans aucun doute les consommateurs européens, qui se sont vu offrir des prix plus concurrentiels et une gamme de produits bien plus variée. En profitent aussi les petites et moyennes entreprises européennes, qui ont su élargir à toute l'Europe leurs parts de marché pour leurs produits spécialisés. En profitent enfin les grandes entreprises étrangères, qui ont vu s'ouvrir un « grand marché harmonisé » aux normes et réglementations correspondant mieux à leur propre marché domestique.

Les grandes firmes européennes, en revanche, ont dû faire tous les efforts d'ajustement et de réorganisation nécessités par ce nouveau marché unique. Ces efforts étaient d'autant plus grands que ces firmes – surtout quand elles étaient originaires des moyens et petits pays européens – s'étaient élargies, grâce précisément à leur connaissance des différences de marché à l'intérieur de l'Europe.

Philips est probablement l'exemple typique de la firme qui a su développer à merveille une connaissance parfaite des différences entre pays dans les normes techniques, réglementations, préférences culturelles, design, etc., et qui avait construit son appareil productif en fonction de cette différenciation. L'ajustement y fut probablement, comme dans le cas de beaucoup d'autres « chevaliers » de la table ronde européenne, le plus dur.

Pendant ce temps, les firmes

américaines et japonaises établies de nouvelles unités en Europe, souvent avec l'aide régionale, financée aussi bien par le contribuable national que par le contribuable européen, et ne devaient faire aucun effort d'ajustement. Il leur suffisait d'attendre que la surcapacité fasse ses inévitables victimes parmi leurs concurrents européens, secteur après secteur. Le dernier entrant en piste est sans aucun doute le secteur automobile, où l'on voit mal comment l'énorme augmentation de capacité – plus de deux millions de véhicules dans les deux prochaines années – pourra être absorbée dans un marché déjà en crise. Si jamais il y a eu fausse étiquette par rapport au marché unique et à l'Europe de 1993, c'est bien la notion de « forteresse européenne ».

## Union et décentralisation

Le deuxième paradoxe, plus directement associé au traité de Maastricht, réside sans aucun doute dans l'idée même d'union européenne, à un moment où partout en Europe et dans le monde l'excès de centralisme et le besoin de renouveler le pouvoir local et régional dans son ensemble global (*think global, act local*) semble être devenu le courant économique et politique dominant.

De ce point de vue, les propositions d'union monétaire et économique du traité de Maastricht sont dans la logique linéaire d'harmonisation économique du grand marché unique évoqué plus haut, logique qui est en perte de vitesse. La prédominance de l'argument d'économie d'échelle, du besoin d'harmonisation, perd en effet de plus en plus sa valeur en faveur d'arguments de flexibilité, de diversification, de variété, de proximité de marché. Ainsi le traité de Maastricht et ses propositions d'union européenne vont-ils d'une certaine façon à contre-courant et semblent représenter l'ultime et dernière expression d'unitarisme européen de ce siècle.

Le débat n'est plus tellement celui de la réalisation d'économies d'échelle à tous les niveaux, même au niveau politique, mais celui de la traduction de la diversité européenne en avantage comparatif et spécificité compétitive. L'usage du terme « subsidiarité » est, dans ce contexte, un piètre amalgame de notions décentralisatrices vagues et sans contenu. Au mieux, elle rend vie à tous ces bureaucrates nationaux qui avaient, sous la pression européenne, perdu un peu de leur droit d'existence ; au pis, elle réduit tout pouvoir supranational à des tâches minimales de coordination.

Le troisième paradoxe, qui découle d'une certaine façon du précédent, c'est l'ignorance totale des régions dans le processus d'unification proposée. Si unification monétaire il doit y avoir, il est évident que le prix à payer sera le transfert de ressources vers des régions bénéficiant de moins d'avantages (naturels ou autres) et n'étant donc pas en mesure de concurrencer une monnaie unique imposée et une politique macro-

économique décidée au centre de cette union.

Cette situation est identique à la situation à l'intérieur d'un pays : par exemple, le prix que la France est prête à payer pour que la Corse fasse partie intégrante de l'entité nationale peut être considéré comme une compensation pour le désavantage subi par la Corse par rapport à ses concurrents italiens ou espagnols les plus directs du fait du franc fort. Ce prix est intrinsèquement et fondamentalement lié à la perception d'union nationale, à la volonté politique entretenue, discours après discours, de la grandeur d'une nation et de citoyens fiers d'appartenir à cette nation. On voit mal comment une telle union européenne pourrait jamais exister : comment des Bavarois ou des Flamands seraient-ils prêts à aider leurs concitoyens « européens » de Calabre ou d'Irlande du Nord ?

Le mouvement d'intégration européenne, avec l'ultime but de la nation européenne, apparaît de ce point de vue aussi illusoire que tous les efforts de ces innombrables ducs, rois et autres empereurs que l'Europe a connus dans le passé et qui voulaient construire une Europe forte et unifiée. Il serait temps de reconnaître que la force de l'Europe, ce n'est pas son marché de trois cent vingt millions d'habitants, c'est la diversité de ceux-ci. Diversité qui s'exprime aussi dans les réactions très variées dans chacun des pays de la Communauté à cette « traversée européenne » qu'est le traité de Maastricht.

(1) Maastricht venant du latin *Mosae Trajectum*, traversée de la Meuse.

► Luc Soete dirige le Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology (MERIT).

Le Monde  
28 nov. 1992