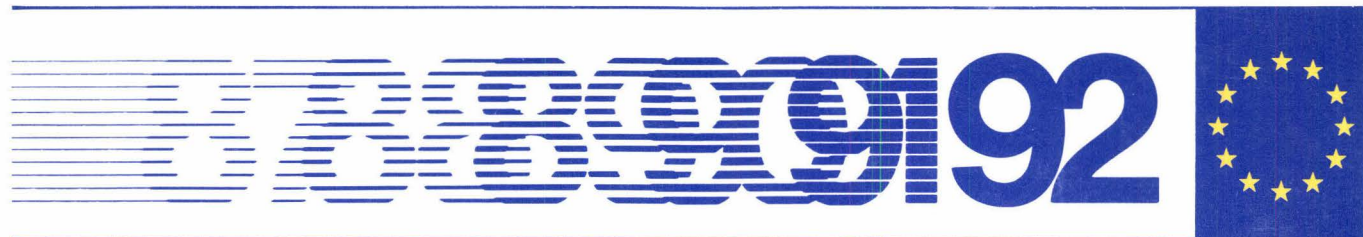


RESEARCH ON THE "COST OF NON-EUROPE"

BASIC FINDINGS

VOLUME 13



LE « COÛT DE LA NON-EUROPE »
DES PRODUITS DE CONSTRUCTION

Document

COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES

This publication was prepared outside the Commission of the European Communities.
The opinions expressed in it are those of the author alone; in no circumstances should
they be taken as an authoritative statement of the views of the Commission.

Cataloguing data can be found at the end of this publication.

Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 1988

ISBN 92-825-8631-6

Catalogue number: CB-PP-88-N14-FR-C

© ECSC-EEC-EAEC, Brussels · Luxembourg, 1988

Printed in the FR of Germany

RESEARCH ON THE "COST OF NON-EUROPE"

BASIC FINDINGS

VOLUME 13



LE «COÛT DE LA NON-EUROPE»
DES PRODUITS DE CONSTRUCTION

par

BIPE avec ses partenaires d'Euroconstruct

Document

COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES

This publication was prepared outside the Commission of the European Communities.
The opinions expressed in it are those of the author alone; in no circumstances should
they be taken as an authoritative statement of the views of the Commission.

Le "Coût de la Non-Europe"
des produits de construction

B.I.P.E.
avec ses partenaires d'Euroconstruct

Bipe

Bureau d'Informations et de Prévisions Économiques

**LE "COUT DE LA NON-EUROPE"
DES PRODUITS
DE CONSTRUCTION
Note de synthèse**

Etude réalisée pour le compte de la Commission des Communautés Européennes
par le Département Construction du B.I.P.E. associé à ses partenaires du
groupe européen de prospective EUROCONSTRUCT

SOMMAIRE

	page
INTRODUCTION.....	1
I - DONNEES MACRO-SECTORIELLES: MARCHES ET ECHANGES....	3
I.1 - Marchés nationaux.....	3
I.2 - Commerce extérieur.....	3
II - ANALYSE DES BARRIERES.....	6
II.1 - Méthode de travail et résultats d'ensemble.....	6
II.2 - Barrières liées aux normes, agréments et avis techniques.....	6
II.3 - Obstacles de nature socio-économique.....	10
III - SCENARIO D'ACHEVEMENT DU MARCHE INTERIEUR.....	12
IV - QUANTIFICATION DES EFFETS.....	16
IV.1 - Méthodologie.....	15
IV.2 - Effets directs.....	18
IV.3 - Effets indirects.....	21
CONCLUSION.....	24
ANNEXES	
Annexe 1: Nomenclature des produits de construction...	26
Annexe 2: Produits sélectionnés pour les enquêtes.....	27

INTRODUCTION

1 - La spécificité des produits de la construction suggère, a priori, deux argumentations contradictoires quant à l'ampleur du coût de la Non-Europe dans ce domaine.

- La première considère la très forte dimension culturelle de la filière construction. Les modes de vie, la répartition des revenus, les préférences esthétiques imposent des particularismes nationaux, régionaux, parfois locaux dans le mode de construire. Chaque ouvrage, et il s'agit toujours d'un prototype, est inséré dans un tissu réglementaire extrêmement contraignant. Pour un produit, passer une frontière, c'est changer d'univers sociologique, économique, réglementaire et technique.

Ce mouvement est de plus particulièrement difficile pour les produits de construction qui n'ont pour la plupart pas connu la substitution de l'intelligence à la masse et au volume constatée dans d'autres secteurs: un seul logement pèse généralement plus de 100 tonnes. On connaît beaucoup d'exemples de prix de produits manufacturés destinés à la construction qui doublent tous les 150 kilomètres en raison des frais de transport.

Les tenants de cette thèse démontrent ainsi que les producteurs locaux bénéficient sur leur marché intérieur d'un avantage comparatif dont les entraves visées par le Livre Blanc ne sont qu'un aspect marginal.

- L'autre argumentation privilégie la dimension exceptionnelle du marché final de la construction dont les 320 milliards d'Ecus représentent, selon l'expression d'un grand industriel, le véritable marché de l'avenir. Pour un industriel qui entre sur un nouveau marché national, le potentiel de chiffre d'affaires est très élevé. De même, "l'industrialisation" du processus de production et la pénétration de l'informatique n'en sont, dans cette filière, qu'à la première phase de développement.

Par ailleurs, les flux d'importation et d'exportation de produits de construction, qui ne sont pas tous pondéreux (équipements électriques, produits manufacturés en plastique et en bois), sont loin d'être négligeables et progressent régulièrement. Les taux de pénétration (importations/marché intérieur) atteints en 1986 sont de l'ordre de 15% en Italie, 20% en RFA, 30% en France et 50 % au Royaume-Uni.

En l'absence d'entraves, il y aurait donc à la fois un potentiel et une possibilité de développement des échanges des produits de construction entre les pays européens. La perspective de

l'abolition des entraves justifierait les stratégies de conquête du marché européen que s'apprêtent dès maintenant à engager la majorité des industriels rencontrés.

2 - Pour évaluer le coût de la Non-Europe, les instituts membres d'EUROCONSTRUCT se sont efforcés de surmonter la grande difficulté due à la diversité des produits et des situations locales en enquêtant dans les 12 pays de la Communauté un échantillon de plusieurs centaines d'entreprises. Une sélection d'une cinquantaine de produits a résulté d'un compromis difficile entre la nécessité d'une couverture typologique complète des produits utilisés dans la construction et celle d'un choix de produits pour lesquels l'ouverture du marché européen représente un enjeu économique réel.

C'est sur cette base qu'ont été valorisées les variables exogènes des modèles économétriques utilisés par la Commission des Communautés Européennes pour mesurer le coût de la Non-Europe. Les difficultés méthodologiques de cette démarche sont nombreuses, la plus évidente étant l'extrapolation au niveau macro-économique des informations essentiellement qualitatives recueillies au niveau micro-économique.

3 - Cette synthèse comporte quatre parties:

- La première partie établit une évaluation des principales données macro-sectorielles du marché et du commerce extérieur des produits de construction, à partir des informations très fragmentaires disponibles sur un "secteur" qui n'est individualisé dans aucune des sources statistiques existantes.

- La deuxième partie évalue l'importance relative de toutes les entraves qui s'opposent à l'achèvement du marché européen des produits de construction; elle décrit succinctement les entraves les plus lourdes et les plus spécifiques du secteur.

- La troisième partie présente le scénario d'achèvement du marché européen des produits de construction que nous avons retenu; elle précise les échéances de disparition des entraves à la libre circulation des différentes catégories de produits.

- La dernière partie consacre un chapitre à chacun des deux types d'effets dont les services de la Commission ont souhaité obtenir une quantification distincte: les effets directs qui découlent de la répercussion mécanique sur les prix des économies permises par la suppression des entraves; les effets indirects que l'on peut attendre des efforts de rationalisation et des nouvelles stratégies européennes qu'engageront les entreprises pour répondre à l'accroissement de la pression concurrentielle et aux opportunités créés par la suppression des entraves.

I - DONNEES MACRO-SECTORIELLES: MARCHES ET ECHANGES

I.1 - MARCHES NATIONAUX

L'estimation globale des marchés nationaux (consommation intérieure) des produits de construction a été effectuée de la manière suivante:

-la part des consommations intermédiaires de produits de construction de la branche construction (bâtiment et travaux publics) a été évaluée à partir des tableaux entrées-sorties 1980 des 12 pays de la Communauté (source: Eurostat);

-les coefficients techniques ainsi calculés ont été appliqués aux estimations EUROCONSTRUCT concernant la production de la branche B.T.P. des 12 pays de la Communauté en 1985.

Pour les 5 pays sur lesquels a été effectuée une quantification des effets directs et indirects de l'achèvement du marché européen, les marchés nationaux des produits de construction ont été décomposés selon des nomenclatures plus fines en 5 et 60 postes (cf. annexe 1), à partir des informations partielles obtenues auprès des fédérations professionnelles des industries concernées.

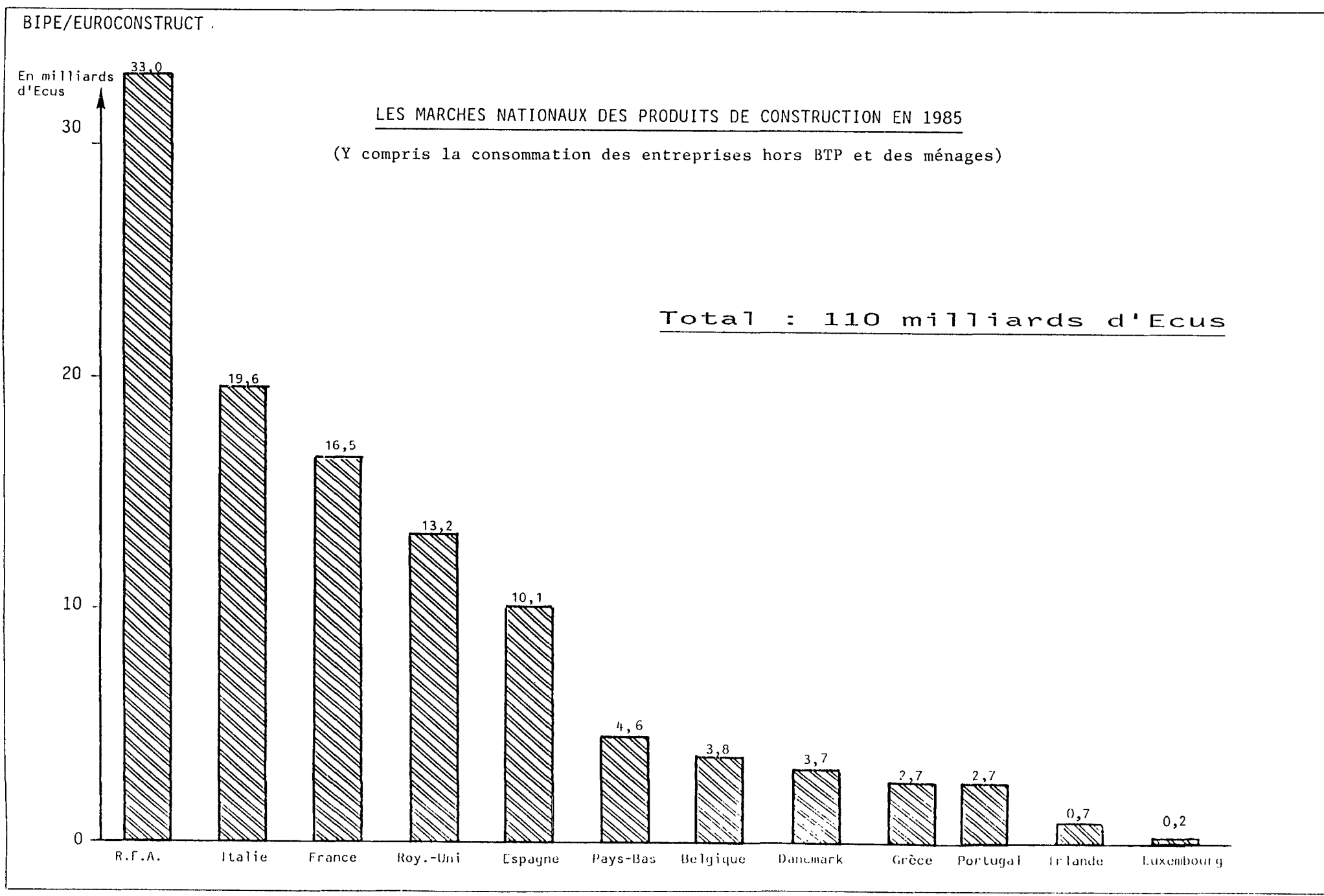
Notre évaluation du marché des produits de construction de l'Europe des 12 s'établit à 110 milliards d'Ecus, soit 29 % du montant total de leur production estimée à 380 milliards d'Ecus (1). La répartition en valeur des consommations intermédiaires de produits de construction des entreprises de BTP dans les 4 plus grands marchés (RFA, Italie, France, UK) est la suivante :

.produits à base minérale non métallique:	43 %
.produits à base métallique.....:	22 %
.produits à base de bois.....:	14 %
.produits à base chimique ou textile....:	13 %
.produits d'équipement électrique.....:	8 %

I.2 - COMMERCE EXTERIEUR

Notre évaluation des échanges extérieurs de produits de construction est basée sur une exploitation spécifique des données publiées par l'OCDE pour l'année 1985, par application de

(1) dont 320 milliards d'Ecus de production des entreprises de construction et 60 milliards d'Ecus d'achats directs des clients et d'autoproduction des entreprises hors BTP et des ménages.



coefficients techniques BTP à 11 postes de la nomenclature à deux chiffres (CTCI Rev 2).

Des recoupements ont été effectués avec les chiffres fournis pour le secteur bâtiment par le ministère de l'Équipement de la France, seul pays ayant à notre connaissance effectué une étude détaillée de ses échanges de produits de construction ("tableau de bord bâtiment des industries de la construction 1985-1986").

Le commerce extérieur des 5 plus grands pays est à peu près également réparti entre la CEE et les pays hors CEE, mais il est pratiquement équilibré avec la CEE (taux de couverture = exports/imports = 1,1), alors qu'il est largement bénéficiaire vis-à-vis des pays hors CEE (taux de couverture = 1,6). Cette situation d'ensemble recouvre des disparités assez importantes: les soldes commerciaux de la RFA, de l'Italie et de l'Espagne sont assez nettement positifs, tandis que celui du Royaume-Uni est négatif et que celui de la France présente un équilibre précaire (les données disponibles pour 1986 montrent que le solde français est également devenu négatif).

La répartition CEE / hors CEE du commerce de chacun de ces pays est assez significative des positions concurrentielles et des traditions commerciales des uns et des autres. On constate en particulier une nette extraversion des échanges du Royaume-Uni, alors que les importations de l'Espagne, de la France et de l'Italie proviennent très majoritairement de la CEE.

Pour les 4 plus grands pays (RFA, Italie, France, UK), les données relatives aux différentes catégories de produits sont les suivantes:

	E-I	I/C	(E+I)/C
.produits à base minérale non métallique:	+2,9 Gécus	22%	52 %
.produits à base métallique.....:	+1,1 Gécus	25%	55 %
.produits à base de bois.....:	-0,8 Gécus	18%	28 %
.produits à base chimique ou textile.....:	+1,2 Gécus	47%	105 %
.produits d'équipement électrique.....:	+0,7 Gécus	64%	139 %

(E: Exports; I: Imports; C: Consommation intérieure)

Bien que le commerce extérieur des produits minéraux soit limité par les coûts de transport, leur poids économique très important dans l'ensemble des produits de construction (43% en valeur) leur donne une place essentielle dans le solde commercial des 4 pays. L'hypothèse selon laquelle les produits de construction seraient moins concernés par la suppression des barrières à la libre circulation des biens en Europe est réfutée par l'importance des taux d'internationalisation constatés ((E+I)/C).

II - ANALYSE DES BARRIERES

II.1 - METHODE DE TRAVAIL ET RESULTATS D'ENSEMBLE

L'évaluation du poids des entraves rencontrées sur le marché européen est le résultat d'environ 200 entretiens directifs avec des industriels des 12 pays de la Communauté (30 dans les 5 plus grands pays et 8 dans les autres). 2 à 12 catégories de produits ont été sélectionnées dans chaque pays (cf. annexe 2), avec une représentativité variant de 9 à 19 % pour les grands pays et de 3,5 à 12 % pour les petits pays (nombre de catégories de produits sélectionnées / nombre total de catégories de la nomenclature retenue pour l'étude). La représentativité de l'échantillon étudié en termes de chiffre d'affaires total des entreprises interviewées est de l'ordre de 5 % de l'ensemble de la production communautaire de produits de construction. La pondération des entraves au niveau communautaire a été effectuée en tenant compte de l'importance relative des marchés nationaux.

En interrogeant les industriels sur l'ensemble des obstacles ressentis, on a tenté de mesurer le poids relatif des entraves résultant des réglementations nationales prises en considération par le Livre Blanc et des obstacles de nature sociologique ou économique dont la disparition ou l'affaiblissement éventuels ne pourront être qu'une conséquence indirecte à moyen terme des mesures programmées par le Livre Blanc: exigences diversifiées de la clientèle, coûts des facteurs, etc.

Les deux tableaux ci-joints résument le résultat de cette évaluation; les entraves les plus importantes sont commentées dans les paragraphes suivants. Les résultats globaux par pays doivent être interprétés avec une grande prudence, car il est clair que l'appréciation d'un industriel sur les difficultés de pénétration d'un marché est liée à l'enjeu économique plus ou moins important qu'il représente pour lui.

II.2 - BARRIERES LIEES AUX NORMES, AGREMENTS ET AVIS TECHNIQUES

Parmi les entraves, les problèmes liés aux normes arrivent en tête: 70 % du nombre de produits étudiés connaissent des difficultés dans leurs démarches pour obtenir l'homologation aux normes étrangères et 60% ne sont, d'une manière ou d'une autre, pas conformes à ces normes. Ceci est dû à la multiplicité et à la complexité des normes spécifiques au domaine de la construction, qui traduisent l'ensemble des impératifs pesant sur l'édification d'un ouvrage dans un pays donné; elles sont le reflet des divergences liées à l'art de construire en Europe. C'est pour cette raison que, même si les producteurs citent peu les réglementations nationales

BIPE/EUROCONSTRUCT												
NON-EUROPE DES PRODUITS DE CONSTRUCTION												
EVALUATION DES ENTRAVES PRISES EN COMPTE PAR LE LIVRE BLANC												
	Poids des entraves en %	Pays où sont rencontrées les entraves										
		RFA	F	I	UK	E	NL	B+L	DK	GR	P	IR
1 - Préférence nationale des maîtres d'ouvrage	10,5	•••••	•••••	•	••	••	••	••	•			•
2 - Pratiques de prescription des maîtres d'oeuvre	9,5	•••••	••••	•	••	••	••	•				
3 - Pratiques et qualifications des entreprises	6,0	••	••	•	••	•				•		
4 - Réglementation de la construction	11,5	••••	••		••		•		•			
5 - Réglementation et normes relatives aux produits	17,0	•••••	•••••	•	••••	••••	••••	••	••			
6 - Agréments et homologations	18,0	•••••	•••••	•	••••	•	••••	••				
7 - Assurances et contrôles techniques	3,0		••		•			•				
8 - Contrôles en douanes	6,5		•		•	•••••				•••••	••	
9 - Différences de taux de TVA	2,0	•	•									
10 - Circulation des capitaux	5,0		•	•								
11 - Lenteur d'élaboration des réglementations européennes	11,0	••	•		•	•				••		
TOTAL	100,0	24	25	6	17	14	11	8	4	7	2	1

BIPE/EUROCONSTRUCT												
NON-EUROPE DES PRODUITS DE CONSTRUCTION												
EVALUATION DES OBSTACLES DE NATURE SOCIO-ECONOMIQUE												
	Poids des entraves en %	Pays où sont rencontrées les entraves										
		RFA	F	I	UK	E	NL	B+L	DK	GR	P	IR
1 - Exigences différentes de la clientèle finale	27	•••	•••		••		••					
2 - Taux de change	17	•	•		••	•						
3 - Différences de coût de main-d'oeuvre	21			••	•	••••				••	••	
4 - Différences de coût des inputs	35	••	••	•	••	•					•	
TOTAL	100	6	6	3	7	6	2	0	0	2	3	0

relatives à la conception et à la construction des ouvrages où s'insèrent les produits comme une barrière, ces réglementations constituent la partie immergée de la problématique des normes.

Cette complexité des normes est accentuée par l'hétérogénéité des pratiques des organismes de contrôle et d'homologation en matière de test: la résistance au feu est testée différemment en France, en Allemagne Fédérale et en Grande-Bretagne, et, même pour une donnée homogène comme le coefficient de conductibilité, les résultats diffèrent selon les organismes nationaux. La difficulté d'obtention des agréments ou des certificats de conformité aux normes, du fait de la fréquente dispersion géographique des lieux de contrôle, se mesure aussi en termes de coûts et de délais.

Pour la difficulté d'obtention des agréments et avis techniques, comme pour les entraves liées aux normes pesant sur la nature et les caractéristiques des produits, la R.F.A. et la France arrivent largement en tête, en étant citées dans 85 % des enquêtes pour les deux entraves. C'est dans ces pays que les normes sont les plus nombreuses, et c'est aussi dans ces pays qu'elles ont le plus de poids sur le comportement des prescripteurs et acheteurs de produits de construction.

Les exportateurs notent en R.F.A. une vigilance particulière de la part des entreprises utilisatrices et des maîtres d'ouvrage: il est difficile voire impossible d'y vendre des produits hors normes, ou non agréés (produits nouveaux), du fait des contrôles systématiquement effectués lors de l'attribution des permis de construire. Les normes réglementaires liées à des exigences essentielles (sécurité et hygiène) sont également plus sévères en R.F.A. qu'ailleurs (résistance au feu et seuil de dégagement de formol des colles particulièrement).

La difficulté d'obtention des certificats de conformité aux normes françaises semble également constituer une entrave importante à l'exportation pour les divers industriels européens interrogés. Les certificats du Centre Technique du Bois semblent notamment longs, sinon impossibles à obtenir pour les exportateurs européens en France.

Les exportateurs anglais comptent parmi les industriels européens qui sont pénalisés à l'exportation par les niveaux d'exigences techniques très élevés et les systèmes de normalisation sévères et contraignants existant en R.F.A., en France et en Hollande. L'importance de ces obstacles se trouve d'ailleurs accentuée par l'originalité des British Standards en comparaison des autres systèmes de normalisation européens. Les fabricants anglais parviennent, malgré tout, à éviter ce type d'entraves grâce au développement de produits conformes aux normes US et UK qui trouvent

des débouchés hors CEE dans les nombreux pays qui ont calqué leur système de normalisation sur les modèles américain ou anglais.

Les autres pays cités fréquemment pour les problèmes de normes sont tous les pays du Nord de la C.E.E.: Grande-Bretagne et Benelux essentiellement. Les pays du Sud, ayant peu de normes en vigueur, acceptent souvent les normes étrangères. Il faut néanmoins citer le cas de l'Espagne, qui, bien qu'étant peu exigeante en général, met en place pour certains produits des homologations difficiles à obtenir (notamment pour les produits d'étanchéité). Dans ces pays, c'est plutôt la lenteur des contrôles, attribuée au sous-dimensionnement des organismes qui les effectuent, qui est dénoncée comme un frein à la pénétration des produits.

D'une manière générale, beaucoup de normes sont particulièrement discriminatoires, parce qu'elles sont déterminées par l'environnement - différent d'un pays à l'autre - de la mise en oeuvre des produits de construction. C'est le cas typique de nombreux appareils électriques, comme les prises de courant, les boîtiers, ainsi que les chauffe-eau, et aussi de certains appareils sanitaires (robinets): des contraintes extérieures telles que la tension du secteur, l'entre-axe des prises ou la pression de l'eau courante pèsent sur les conditions d'utilisation. Ceci est caractéristique de nombreux produits destinés à l'équipement intérieur des bâtiments.

Face à cette situation, certains producteurs préfèrent fabriquer des gammes aux normes étrangères ou, mieux, internationaliser leur production. Les industriels néerlandais, par exemple, comme d'autres industriels européens, considérant que les entraves liées aux normes et procédures de certification différentes en Europe (notamment en R.F.A., France et Belgique) sont difficiles à surmonter, préfèrent souvent recourir à l'implantation directe de filiales à l'étranger. C'est le cas de certains producteurs de peinture.

L'absence de normalisation ou un certain laxisme dans l'application de la réglementation, ce qui semble être le cas en Italie et en Espagne, ont paradoxalement un effet comparable, puisqu'ils créent des conditions concurrentielles insupportables pour les producteurs étrangers dont la fabrication respecte de sévères spécifications: il leur faut alors créer une gamme hors normes à prix réduit.

D'après plusieurs producteurs, on peut penser que la convergence par le haut et par le bas des exigences des différents pays et clients vers des normes européennes supprimerait une partie des niches dues aux exigences de certains acheteurs, tels par exemple les hôpitaux qui devraient abandonner leurs exigences trop spécifiques dans un contexte d'unification technique du marché.

II.3 - OBSTACLES DE NATURE SOCIO-ECONOMIQUE

II.3.1 - DIFFERENCES DE COUT DE LA MAIN-D'OEUVRE

40 % des industriels interrogés déclarent que les différences de coût de la main-d'oeuvre entre les pays de la C.E.E. nuisent à la compétitivité de leurs produits à l'exportation, principalement les industriels français, anglais et belges.

Des fabricants français, qui proposent des produits de haute technologie incorporant peu de main-d'oeuvre industrielle, déclarent rencontrer des difficultés pour exporter en Espagne, au Portugal et dans une moindre mesure en Italie. Par ailleurs, les entreprises de construction espagnoles ont l'habitude de recourir à des technologies comportant une forte part de valeur ajoutée sur le chantier, ce qui limite les débouchés de produits industriels conçus au contraire pour réduire les temps de mise en oeuvre.

Les industriels anglais soulignent également l'entrave relative à la faiblesse des charges sociales auxquelles sont soumis les fabricants espagnols, portugais et italiens.

Un industriel du verre français donne quelques chiffres pour son secteur:

Coût salarial ouvrier en 1986 (Ecus/heure, toutes charges)

France	R.F.A.	Belgique	Italie	Espagne
15,1	15,3	13,4	11,8	9,3

On doit cependant observer que ces différences ne sont pas spécifiques à l'industrie des produits de construction et qu'elles n'interviennent que pour une part seulement dans la compétitivité relative des industries européennes, un autre facteur important étant leur intensité capitalistique. Quelques industriels considèrent en outre que les différences de coûts salariaux disparaîtront lorsque les membres récents de la Communauté seront parfaitement intégrés aux mécanismes de concurrence au sein de la CEE.

II.3.2 - EXIGENCES DIFFERENTES DE LA CLIENTELE FINALE

Une partie des industriels européens interrogés considère comme un obstacle important la diversité des exigences de la clientèle finale dans les différents pays de la CEE. Certains exportateurs font ainsi de gros investissements dans le design afin de satisfaire les préférences esthétiques variées de leurs clients

européens. C'est le cas des producteurs de carreaux de céramique et de revêtements de sols par exemple, qui se doivent de posséder un appareil de production flexible pour s'adapter aux exigences divergentes des clients.

La clientèle finale semble particulièrement exigeante dans des pays tels la France, la R.F.A. et les Pays-Bas; les producteurs belges se trouvant les seuls à considérer comme un obstacle à l'exportation les exigences spécifiques de la clientèle anglaise.

Pour une partie importante des producteurs européens, toutefois, la diversité de la demande ne représente pas un frein majeur à l'exportation. C'est le cas de ceux qui proposent des produits cachés dans les constructions, tuyaux en plastique et en béton par exemple, pour lesquels le design n'est qu'accessoire. On peut estimer à 55% environ la part du marché communautaire des produits de construction qui échappe ainsi à cet obstacle.

Si les observations des industriels dans ce domaine donnent une idée du prix que doit payer l'Europe pour sa diversité socio-culturelle, il est clair que la réponse à cette diversité fait partie des contraintes auxquelles doit se plier un industriel dans une économie libérale. Ne pourraient être considérées comme des entraves que des références abusives aux préférences d'une clientèle nationale afin de justifier le maintien d'une entrave normative.

II.3.3 - DIFFERENCES DE PRIX DES MATIERES PREMIERES ET DE L'ENERGIE

Les industriels anglais citent comme pays dans lesquels il est difficile d'exporter en raison du faible prix de l'énergie, la R.F.A., la France, l'Italie et l'Espagne. Certains d'entre eux se plaignent de ne pouvoir bénéficier de tarifs préférentiels comparables à ceux qui sont consentis aux gros consommateurs dans des pays comme l'Italie et l'Espagne. D'autres industriels de produits de construction sont affectés par le prix des bitumes, plus élevé en Grande-Bretagne qu'en France et en R.F.A.

En France, certains producteurs remarquent également que le faible prix de l'énergie en Italie limite les exportations vers ce pays.

On peut toutefois faire ici la même remarque que celle émise à propos des coûts salariaux: les positions concurrentielles respectives des différents industriels dans ce domaine dépendent non seulement du prix relatif de l'énergie, mais aussi du poids de ce facteur dans la technologie de production qu'ils ont adoptée.

III - SCENARIO D'ACHEVEMENT DU MARCHE EUROPEEN

La complexité du secteur nous a contraint à faire reposer la quantification des effets directs et indirects sur l'extrapolation raisonnée à l'échelle macro-sectorielle des résultats des enquêtes, plutôt que sur un exercice de modélisation à partir d'une série d'hypothèses théoriques choisies par nous. Les hypothèses retenues concernant le scénario d'achèvement du marché européen sont en fait celles auxquelles se réfèrent explicitement ou implicitement les industriels interrogés en fonction de leur propre analyse, plus ou moins approfondie, des conséquences possibles de la mise en oeuvre du Livre Blanc.

Bien que les questions posées aient invariablement été précédées de l'énoncé: "Au cas où toutes les barrières visées par le Livre Blanc seraient supprimées ou substantiellement réduites", il est possible de reconstituer assez fidèlement le scénario effectif sur lequel ont reposé les réponses, à partir des commentaires généraux recueillis (cf. graphique à la fin du chapitre).

A - Hypothèses de court terme

Les données essentielles du scénario de court terme ayant servi de référence à l'évaluation des effets directs immédiats et différés sont les suivantes:

1°) Barrières fiscales et physiques: harmonisation des fiscalités indirectes, avec pour conséquence l'allègement des frais administratifs et des coûts de passage aux frontières lié à la simplification des procédures.

2°) Barrières techniques:

- déréglementation et donc baisse des coûts des transports (liberté des prestations de service);

- libre circulation des capitaux permettant l'accélération de la concentration financière déjà engagée;

- ouverture de la commande publique à la concurrence communautaire, avec des conséquences relativement limitées dans le domaine des produits de construction; l'amélioration de la Directive "travaux" (71/305/CEE) provoquera une augmentation sensible du pourcentage d'entreprises étrangères remportant des appels d'offres, avec une propension à utiliser des produits de leur pays d'origine; l'amélioration de la Directive "fournitures" (77/62/CEE) augmentera l'ouverture de la commande publique aux produits étrangers, limitée toutefois par la faible importance des achats directs de produits de construction de la part des promoteurs publics (sauf dans les

secteurs actuellement exclus du champ de la Directive: énergie, transports, eau et télécommunications);

- développement de la reconnaissance par les pays de l'équivalence des normes et adoption d'une série limitée de normes harmonisées, essentiellement dans le domaine des demi-produits, notamment sous l'effet de l'émergence de la "nouvelle approche" de la Communauté qui limite l'harmonisation législative à l'adoption par les Directives des seules exigences essentielles de sécurité, de santé ou d'autres intérêts collectifs.

Ces hypothèses de court terme, dont la principale est l'effet encore relativement limité de la directive "produits", devraient conduire à une situation favorable pour certaines catégories de produits: les produits de base et les demi-produits pondéreux pour lesquels des démarches d'harmonisation ou de reconnaissance réciproque des normes sont déjà engagées; les produits destinés au bricolage et plus généralement à l'amélioration et à l'entretien des bâtiments existants, qui sont peu sensibles à l'obstacle des normes et règlements. Ces produits bénéficieront à plein de la réduction des coûts de transport et des facilités accrues de concentration financière (avec un impact immédiat sur les frais de siège et les coûts de R & D).

B - Hypothèses de moyen terme

Les effets indirects dynamiques évoqués par les industriels interrogés, et donc ceux que nous avons quantifiés au niveau macro-sectoriel, doivent être considérés comme situés à l'issue d'une période de l'ordre de cinq ans.

Il est très important de prendre en considération le fait que, pour les produits de construction, cette période ne sera probablement que transitoire, car elle correspondra à une phase de développement - mais pas encore de maturité - de l'harmonisation réglementaire. On sait en effet qu'une des conditions de cette harmonisation est la mise en place de documents techniques intermédiaires (Eurocodes, etc.) nécessaires à l'accélération de la production de normes harmonisées et au fonctionnement efficace de l'Agrément Technique Européen, du fait de l'articulation étroite existant nécessairement entre les textes réglementaires et pararéglementaires relatifs à la construction des ouvrages et ceux relatifs à une partie des produits industriels intégrés dans ces ouvrages (il est fréquent qu'un produit de construction ne puisse être considéré comme satisfaisant à une exigence essentielle qu'en référence à un mode de mise en oeuvre donné).

Or, les textes intermédiaires précités, même si l'on doit espérer qu'ils seront élaborés rapidement grâce à l'impulsion donnée par la Directive "produits", ne pourront être mis en application que

relativement lentement, puisqu'ils supposeront fréquemment la remise en cause des savoir-faire de l'ingénierie (méthodes de calcul notamment) et des entreprises de construction (savoir-bâtir) dans un secteur dont la capacité d'adaptation est limitée par son extrême atomisation (95% des entreprises de construction européennes ont moins de 50 salariés).

Même si l'élimination des barrières techniques n'est pas encore totalement achevée au bout de cinq ans, notre hypothèse principale est toutefois celle d'une diminution importante des barrières liées aux normes et agréments, celles-ci s'abattant pour deux types de produits:

- ceux qui ne comportent pas de spécifications techniques renvoyant à des exigences essentielles, grâce à la disparition des systèmes normatifs de nature descriptive anciennement mis en place à des fins implicites de protection des industries nationales;

- ceux comportant des spécifications techniques renvoyant à des exigences essentielles, mais dont la nature n'implique pas une articulation forte entre normalisation des produits et codification de la construction, notamment les produits de finition (exigences essentielles liées par exemple à la toxicité des fumées) et de cloisonnement, ainsi que certains produits d'équipement et d'enveloppe, pour lesquels on verra apparaître des normes harmonisées.

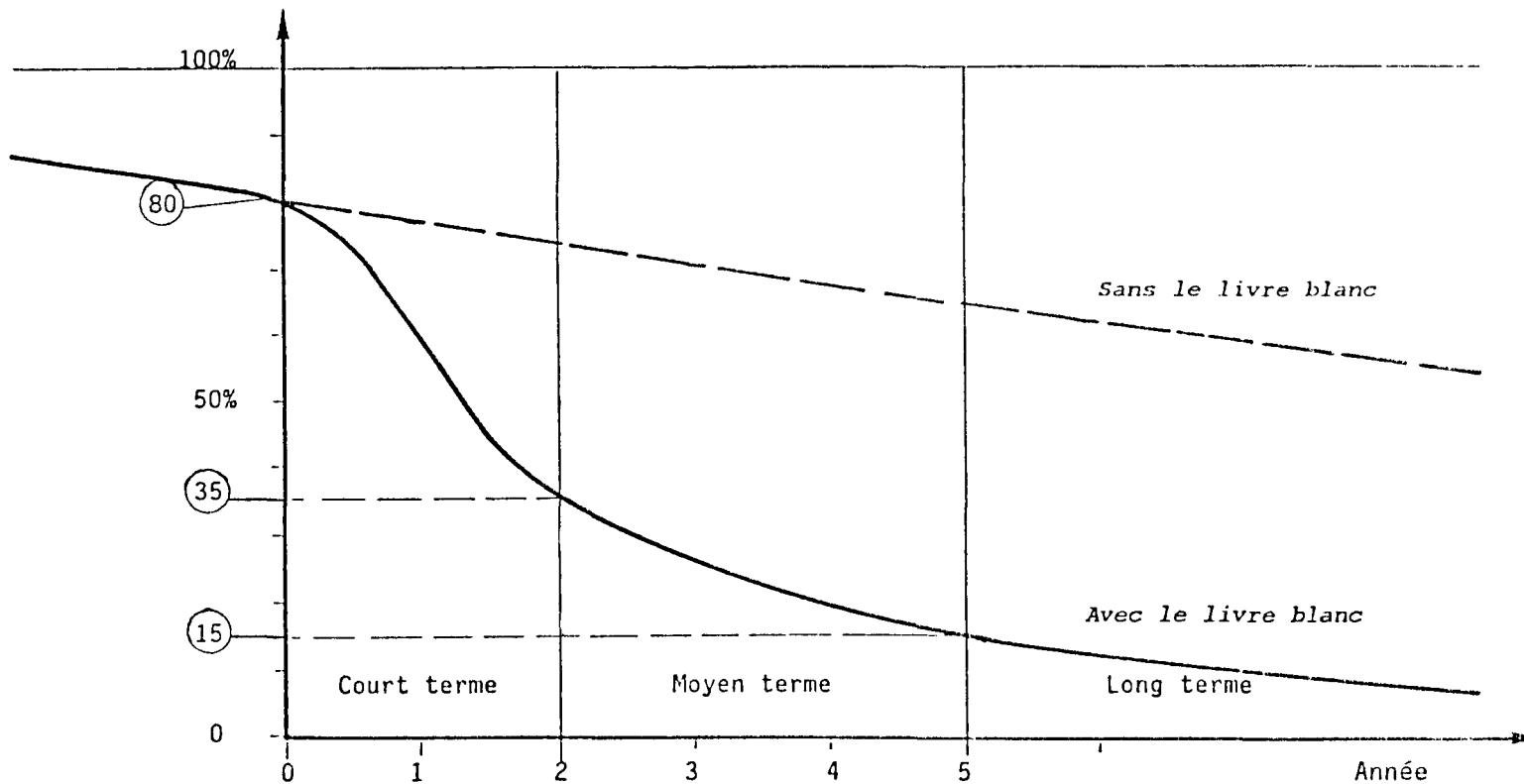
Ces produits pourront bénéficier pleinement des économies d'échelle permises par la standardisation de leur conception et de leur production.

C - Hypothèses de long terme

Cette phase se situe au-delà du terme auquel les industriels interrogés se sont référés. A cette échéance, on peut espérer un rapprochement des savoir-faire de conception et de mise en oeuvre suffisant pour que normes et agréments européens s'étendent systématiquement aux produits de structure, d'équipement et d'enveloppe non encore atteints par la phase précédente d'harmonisation.

La généralisation des économies d'échelle et l'accélération de l'innovation qui pourraient résulter de cette troisième phase, et dont on peut penser qu'elles seront favorisées par une plus grande homogénéité de la demande (modes de vie) et de l'environnement (tension électrique, pression de l'eau, etc.), justifient notre affirmation concernant l'importance des effets dynamiques différés au-delà de ceux quantifiés à l'issue de la deuxième phase.

% En valeur des produits de construction soumis à des barrières techniques spécifiques



IV - QUANTIFICATION DES EFFETS

IV.1 - METHODOLOGIE

L'ampleur du champ des activités couvert par l'étude et son extrême diversité en termes de structures des professions, de fonctions de production, d'internationalisation, de sensibilité à la mise en oeuvre du Livre Blanc, posaient un redoutable problème de représentativité statistique de l'échantillon enquêté.

De ce fait, il n'aurait pas été légitime de mener des extrapolations fondées sur des modélisations, faute de bases de données suffisantes pour spécifier ces modèles. On a donc choisi une démarche empirique, en traduisant par des valeurs chiffrées les relations de comportement des industriels: baisses de coûts unitaires associées à des hypothèses d'augmentation de la production (économies d'échelle); augmentation des exportations permise par la baisse des prix unitaires (élasticité prix relatif des exportations);etc.

La quantification des effets directs a été limitée aux quatre plus grands pays: RFA, France, Italie et UK. L'Espagne a également été prise en compte pour la quantification des effets indirects, car la mesure des conséquences de l'entrée récente dans la Communauté de pays de l'Europe du Sud nous a semblé indispensable à la compréhension des enjeux à moyen terme de l'achèvement du grand marché intérieur. La représentativité de l'échantillon étudié dans les cinq pays est d'environ 5 % (production totale des fabricants rencontrés / production totale des cinq pays).

A - Effets directs

Pour mesurer les effets directs, immédiats et différés, la méthodologie adoptée a comporté plusieurs phases.

1°) Choix de produits, généralement très finement individualisés (par exemple: poutrelles préfabriquées en béton précontraint) qui, dans chaque pays, illustrent les interrogations que soulève le Livre Blanc.

2°) Rattachement des produits choisis aux postes de la nomenclature des produits de construction en 60 postes établie pour l'étude (ci-jointe en annexe 1).

3°) Elaboration pour chaque pays d'une typologie des postes de la nomenclature, sur la base des critères significatifs au regard de l'impact de la suppression des entraves (par exemple: produits manufacturés complexes non pondéreux). Chaque famille de cette typologie peut être quantifiée.

4°) Pondération des résultats des enquêtes en fonction de la typologie, conduisant à l'évaluation globale de la réduction des coûts de production pour chaque pays.

5°) Ultérieurement, à la demande de la DG II, les effets directs ont été ventilés entre trois macro-secteurs: produits manufacturés intermédiaires, produits manufacturés d'équipement, produits manufacturés de consommation.

B - Effets indirects

S'agissant des effets indirects, on a considéré que chaque pays constitue un ensemble d'acteurs relativement cohérent du point de vue de leurs réactions à moyen terme à la disparition des entraves. Ce "nationalisme" des enjeux et des défis a été considéré comme l'emportant sur le particularisme micro-sectoriel légitimement respecté pour l'observation des effets directs.

Dans un premier temps, on a exploité pays par pays les réponses des entreprises aux questions sur leurs perspectives de ventes sur les marchés nationaux ou à l'exportation, et sur leurs prévisions d'évolution de leurs coûts. Dans la mesure où ces réponses traduisent les conséquences de politiques qui vont être menées par les entreprises, on peut considérer qu'on dispose pour chaque pays d'un "profil stratégique" caractéristique des enjeux de chaque question.

Dans un second temps, on a exploité les questionnaires de base (ensemble des enquêtes menées dans les 12 pays de la Communauté) pour déterminer les seuils quantitatifs qui sous-tendent les réponses qualitatives des entreprises. Par exemple, on a constaté qu'une augmentation des ventes n'est qualifiée de "substantielle" que lorsqu'elle dépasse 15% .

Enfin, on a comparé les "profils stratégiques" recueillis pour les différents pays afin d'arrêter à dire d'expert des chiffres (par exemple: pourcentage d'accroissement des exportations) qui s'efforcent de traduire la hiérarchie des pays au regard de l'importance de l'effet mesuré.

Finalement, les chiffres arrêtés traduisent un ensemble de facteurs complexes dont le poids relatif a été apprécié par les experts d'EUROCONSTRUCT de chaque pays: capacité d'adaptation des industries concernées constatée dans le passé, degré de sensibilité actuel à la problématique de l'achèvement du marché intérieur, capacité financière des entreprises, degré d'internationalisation déjà atteint...

Il est clair qu'une telle démarche méthodologique ne peut conduire qu'à des résultats d'une grande fragilité. Cependant, on doit considérer que la réalité observée, en l'occurrence les intentions stratégiques des entreprises et leurs effets potentiels, manque trop de consistance pour qu'on puisse espérer améliorer la valeur prédictive des résultats par des enquêtes statistiquement représentatives.

IV.2 - EFFETS DIRECTS

Ce chapitre a pour objet de mesurer les répercussions mécaniques des réductions de coût induites par la suppression des entraves. L'hypothèse est que les entreprises, à ce stade initial, répercutent les baisses de coût dans leurs prix sans modification de leurs marges. De même, les entreprises sont supposées ne pas encore réagir par des ajustements de volume ou d'organisation de leur production. Les consommateurs ne modifient pas non plus leur comportement, et le jeu des élasticités prix n'est sensé se manifester qu'ultérieurement au titre des effets indirects.

IV.2.1 - MECANISMES DE GENERATION DES EFFETS

La suppression des entraves ne détermine une baisse des coûts, donc des prix, que dans la mesure où les industriels supportent des dépenses quand ils exportent leurs produits. Il peut s'agir de dépenses directes, frais de passage en douane, ou indirectes, coût d'adaptation des produits.

A - Cas des entraves fortes et décourageantes

De nombreux producteurs britanniques renoncent à exporter vers les pays de la C.E.E. du fait d'importantes entraves liées aux formalités d'homologation et d'agrément (cas de normes en France et en R.F.A. pour les produits d'étanchéité et la menuiserie métallique, cas de l'avis du CTB français pour la menuiserie bois).

De même, les producteurs européens de carreaux de céramique sont peu attirés par le marché allemand, régi par des normes très contraignantes (seuil de porosité de la céramique) qui expriment une exigence de qualité élevée de la part de la clientèle finale.

Ainsi, pour toute cette catégorie de produits, la suppression des entraves ne réduirait pas immédiatement les coûts directs.

B - Cas des entraves fortes mais contournées

L'implantation locale constitue pour de nombreuses sociétés la réponse aux contraintes sévères de normalisation ou d'agrément qui pèsent sur certains produits. De même, certains industriels adoptent la fabrication de gammes spécifiques destinées à un ou plusieurs pays particuliers.

Mais, pour ces produits, l'homogénéisation des réglementations aura des effets directs. Les surcoûts supprimés immédiatement porteront essentiellement sur l'obtention des homologations et agréments (démarches et délais), les frais de passage en douane et le coût de transport, qui devraient s'abaisser du fait de la suppression du contingentement des transporteurs européens.

IV.2.2 - EVALUATION GLOBALE DES EFFETS DIRECTS

L'évaluation des effets directs sur les prix résultant de l'exploitation des enquêtes selon la méthode exposée au paragraphe IV.1 conduit à un total de 657 millions d'Ecus pour les quatre plus grands pays (RFA, Italie, France et UK), dont la production de 88,4 milliards d'Ecus représente 79,9% du marché communautaire des produits de construction. On peut donc estimer en première analyse que l'économie pour l'ensemble des 12 pays de la Communauté à attendre des effets directs de l'achèvement du marché européen atteindra un montant de 820 millions d'Ecus.

Il convient de rappeler que ces chiffres se rapportent à la suppression de l'ensemble des barrières, y compris les barrières non spécifiques déjà quantifiées par ailleurs (études horizontales engagées par la Commission sur l'ouverture de la commande publique, sur la libéralisation des services financiers, sur l'abolition des contrôles en douane et sur la déréglementation des transports). Nous évaluons à 43 % la part des effets directs dus aux barrières spécifiques, soit 283 millions d'Ecus.

Le tableau de la page suivante précise la nature des économies qui découleront de la suppression des barrières, telles qu'elles ont été valorisées par les industriels interrogés.

NON-EUROPE DES PRODUITS DE CONSTRUCTIONEFFETS DIRECTS SUR LES COUTSRESULTANT DE LA SUPPRESSION DES BARRIERES

Principaux domaines de réduction des coûts par ordre décroissant d'importance	% du nombre de réponses exploitables (plusieurs réponses possibles)	
	Non pondéré	Pondéré en fonction des volumes de production nationaux
Processus de production	24	29
Coûts de distribution (y.c. coûts de transport)	27	20
Coût des facteurs de production importés	17	17
Coûts de marketing	11	13
Coûts de trésorerie	11	10
Coût des assurances	5	3
Autres	5	8
ENSEMBLE	100	100

IV.3 - EFFETS INDIRECTS

L'objet de ce chapitre est d'établir un diagnostic de ce que seront les réactions secondaires des agents économiques confrontés aux effets directs analysés dans le chapitre précédent.

IV.3.1 - MECANISMES DE GENERATION DES EFFETS

A - Choix stratégiques

En accroissant la menace concurrentielle sur les marchés nationaux, la suppression progressive des barrières provoquera sans aucun doute possible un changement de comportement des industriels, perceptible à travers les enquêtes. Les plus dynamiques mettront en oeuvre des stratégies internationales selon deux axes: un axe défensif, parce que la majorité des industriels s'attendent à un accroissement du taux de pénétration des produits étrangers sur leur marché national; un axe offensif, dans la mesure où l'abaissement des frontières ouvrira des opportunités qu'il est de la fonction de tout industriel d'exploiter.

Dans la mesure où on assisterait à une unification en profondeur des marchés, les stratégies de délocalisation des grandes entreprises pourraient engendrer des spécialisations nationales intra-européennes. Mais, et c'est semble-t-il le point de vue dominant des industriels, les comportements locaux étant fondamentalement spécifiques, c'est l'approche des marchés par des filiales étrangères qui sera généralement préférée à moyen terme. Les seules manifestations physiques (échanges communautaires de produits) ne donneront probablement qu'une idée très partielle de stratégies fortes mais essentiellement financières (prises de contrôle, fusions, etc.).

Les industriels devront aussi faire le choix du type de compétitivité, performances ou prix, qu'ils vont développer. En effet, l'Europe des produits de la construction peut être analysée par rapport à deux modèles.

Le premier, le plus fréquent dans les pays du Nord, se caractérise par une offre de produits à haute technicité répondant à des normes très exigeantes. Leur rapport performances-prix correspond à des prix unitaires relativement élevés, et les industriels s'efforcent de rester compétitifs par des efforts de rationalisation des process, de recherche et développement, de maîtrise des marges. Le développement de ce modèle repose sur l'atténuation progressive des différences de charges salariales entre les pays de la Communauté, et une exigence croissante des utilisateurs en qualité et fiabilité.

Le second modèle est plus fréquent dans les Pays du Sud de l'Europe. Il se caractérise par une offre de produits à technicité moyenne ou faible, développée sur des marchés où la réglementation technique est peu contraignante en droit et encore moins en pratique. Le développement de ce modèle sera favorisé par l'approche actuelle de la Commission des Communautés Européennes conduisant à la reconnaissance mutuelle des normes dans le cadre d'exigences essentielles qui renonceront partiellement aux aspects parfois excessivement technicistes que s'efforcent d'imposer les normes des pays du Nord.

Faute de pouvoir mesurer les effets-qualité, il est extrêmement difficile de traduire les modifications dans la répartition de la production et des marchés entre ces deux modèles pour l'ensemble des produits d'un même pays. Mais les contraintes de l'exercice imposaient une quantification de tous les effets, ce qui a conduit à affecter un seul chiffre à des phénomènes multidimensionnels (qualité). Les données proposées expriment donc essentiellement des sens et des ordres de grandeur relatifs.

B - Economies d'échelle

Les conséquences en termes d'évolution du volume des ventes et de modification des coûts unitaires des stratégies européennes qui résulteront de l'abaissement des barrières conduisent à une segmentation de l'industrie des produits de construction en quatre sous-secteurs.

1°) Les industries qui n'envisagent pas de croissance de leur production, ni d'économies d'échelle: les grands groupes des industries intermédiaires capitalistiques, dont le verre plat est un bon exemple, ont déjà procédé à l'européanisation de leurs structures dans un contexte de concertation professionnelle qui a fait disparaître les entraves techniques.

2°) Les industries qui n'envisagent pas de croissance de leur production, mais dont les coûts unitaires diminueront: même pour une production des usines nationales inchangée, la concentration financière résultant des croissances externes transfrontalières entraînera une réduction des frais administratifs, de gestion et surtout de recherche et développement.

3°) Les industries qui envisagent une croissance de leur production, mais pas d'économie d'échelle: les fabricants de produits pondéreux, en particulier ceux destinés aux structures des ouvrages, ont de grandes difficultés à prolonger la courbe des coûts marginaux décroissants, les coûts de transport fixant les limites géographiques de leur marché. C'est ce qu'ont démontré par le passé les échecs successifs des politiques d'industrialisation du bâtiment, la standardisation imposée au niveau de la demande n'ayant

pas réussi à assurer des longueurs de séries suffisantes au niveau de la production de chaque usine.

4°) Les industries qui envisagent une croissance de leur production et une diminution des coûts unitaires: l'exemple le plus clair de relation entre la suppression des entraves et l'apparition d'économies d'échelle est celui des secteurs où des produits nouveaux bénéficiant d'une compétitivité technique forte et de la liberté de circulation à l'échelle communautaire pourront accroître rapidement leur marché en imposant une accélération de la disparition du quasi-artisanat encore en vigueur dans certains domaines de la fabrication des produits de construction.

Notre évaluation du poids respectif (valeur de la production) de chacun de ces quatre segments est la suivante :

	Pas de croissance de la production	Croissance de la production
Pas d'économie d'échelle	23 %	16 %
Economies d'échelle	19 %	42 %

IV.3.2 - EVALUATION GLOBALE DES EFFETS INDIRECTS

L'évaluation des effets indirects sur les prix pour les cinq pays pris en compte (RFA, Italie, France, UK et Espagne), selon la méthode exposée au paragraphe IV.1, conduit à un total de 1722 millions d'Ecus (sur la base des volumes de production de 1985). Ce chiffre ne peut pas être extrapolé aussi simplement à l'ensemble de la Communauté que celui des effets directs.

Il convient de préciser que la vérification de la cohérence des résultats avec le scénario global à moyen terme pour les 12 pays de la Communauté n'a pu être effectuée, puisqu'elle aurait supposé un même niveau d'information et d'analyse pour l'ensemble des pays, notamment sur l'évolution de leurs prix relatifs et sur leur commerce extérieur intra et extra-communautaire.

CONCLUSION

Par l'importance du nombre de personnes interrogées et de pays pris en compte, l'enquête qui a servi de base à ce rapport est une des premières sources d'information prospective sur le vaste ensemble des fabricants européens de produits de construction. Il s'agit d'une population d'une grande hétérogénéité technique et économique, mais dont on a reconnu ici la communauté de préoccupations stratégiques au regard d'un même marché, celui de la construction.

De cette approche, on peut retenir quelques enseignements importants pour toute réflexion sur l'avenir du grand marché européen.

1 - Avec un marché intérieur de 110 milliards d'Ecus, un excédent des échanges avec le reste du monde de l'ordre de 8 milliards d'Ecus, et un emploi total d'environ 1,7 million de personnes, le secteur des produits de construction représente un enjeu considérable pour la Communauté Economique Européenne.

La place croissante des produits industriels dans la construction des ouvrages de bâtiment et de travaux publics est une des manifestations les plus évidentes de la modernisation de tout le secteur de la construction, et l'accroissement des échanges - dont l'étude a montré qu'ils pouvaient atteindre, même pour les grands pays, entre 15 et 50 % de la consommation intérieure - ne pourra qu'accélérer cette modernisation.

2 - La réglementation des procédés de construction génère plus d'entraves aux échanges de produits que celle qui leur est directement appliquée; or les mesures programmées par le Livre Blanc ne feront pas directement disparaître les particularismes nationaux de l'art de construire. Leur impact sera donc certainement plus lent que dans d'autres secteurs.

Cependant, l'enquête a démontré que les industriels européens sont convaincus que la disparition des entraves imposera des révisions de leurs stratégies actuelles.

D'une part, ils considèrent que les mesures énoncées par le Livre blanc se traduiront par une forte pression concurrentielle sur leurs propres marchés, les pertes de part sur ces marchés leur paraissant la conséquence inéluctable du processus d'européanisation des échanges. Ils ne considèrent pas pour autant qu'ils devront enregistrer passivement cette pénétration de leurs concurrents étrangers, mais, bien au contraire, qu'il leur faudra faire des efforts de rationalisation des processus de production et de

réduction des marges. Outre la suppression du coût direct de la Non-Europe, de l'ordre de 0,7 % du chiffre d'affaires des industriels sur le marché européen, soit environ 820 millions d'Ecus, l'accroissement de la concurrence déterminera des remises en cause profondes des systèmes d'offre de produits industriels et aussi de leur distribution aux entreprises de construction, aux artisans du bâtiment et aux ménages.

D'autre part, la grande majorité des industriels interrogés considèrent qu'ils pourront compenser leurs pertes de marché intérieur par des suppléments d'exportations vers les autres pays de la Communauté et vers les pays tiers. Cette stratégie se traduira, soit par des délocalisations ou des implantations directes dans les pays où la structure des coûts de production est plus favorable, soit par une participation et des prises de contrôle assurant un supplément de croissance externe, soit par une rationalisation des outils de production nationaux.

Selon les pays, les baisses de coûts et de prix qui résulteront de la mise en oeuvre de ces stratégies, conséquences indirectes de la suppression des barrières visées par le Livre Blanc, pourraient s'étager entre 0 et 4 %, et le supplément de production attendu pourrait atteindre 2,5 à 10 % .

3 - A l'échelle européenne, les effets macrosectoriels de la mise en oeuvre de ces stratégies modifieront assez sensiblement les positions relatives des différentes industries nationales .

Les pays du Nord de l'Europe qui, soutenus par un marché intérieur porteur, se sont spécialisés dans les produits de haute gamme, à fortes exigences et à niveaux de prix élevés, devraient accroître leur compétitivité en poursuivant la rationalisation de leurs processus de production fondés sur l'emploi d'une main-d'oeuvre chère et très qualifiée. Un élargissement de leurs gammes vers des produits moins sophistiqués et aussi vers une nouvelle clientèle pourrait donner un nouvel élan à des entreprises dont le marché intérieur est menacé de saturation.

La plus grande ouverture de marchés jusqu'ici protégés par des exigences réglementaires parfois excessivement complexes à l'offre des pays du Sud, qui bénéficieront encore pendant plusieurs années de structures de coûts favorables à la production de produits de milieu et de bas de gamme, aura nécessairement des effets bénéfiques sur les industries de pays à fort potentiel de croissance.

Enfin, la déréglementation des transports facilitera le redéploiement du capital productif européen des industries des produits de construction, qui devrait déterminer une spécialisation plus conforme aux avantages compétitifs des différents pays.

NOMENCLATURE DES PRODUITS DE CONSTRUCTION

I - PRODUITS A BASE MINERALE NON METALLIQUE

- I.1.Ciments et liants hydrauliques
- I.2.Béton prêt à l'emploi
- I.3.Blocs en béton
- I.4.Tuyaux en béton
- I.5.Autres petits éléments en béton non armé
- I.6.Eléments de structure en béton armé ou précontraint
- I.7.Produits en fibres-ciment
- I.8.Sables, graviers et concassés de carrière
- I.9.Pierres de construction
- I.10.Ardoises
- I.11.Chaux aérienne
- I.12.Plâtre
- I.13.Produits en plâtre
- I.14.Briques
- I.15.Tuiles et autres produits en terre cuite
- I.16.Carreaux de céramique et terre cuite vernissée ou émaillée
- I.17.Eléments sanitaires et autres produits en céramique
- I.18.Verres, vitrages isolants et autres produits en verre
- I.19.Laine de verre et autres isolants minéraux
- I.20.Matériaux et produits divers à base minérale non métallique

26

II - PRODUITS A BASE DE BOIS

- II.1.Panneaux de bois aggloméré ou contreplaqué
- II.2.Parquets
- II.3.Portes, fenêtres et autres éléments de menuiserie en bois
- II.4.Charpentes et structures en bois
- II.5.Matériaux et produits divers à base de bois

III - PRODUITS A BASE METALLIQUE

- III.1.Aciers pour béton armé ou précontraint
- III.2.Eléments de structure métalliques
- III.3.Eléments de couverture et de bardage métalliques
- III.4.Portes, fenêtres et autres éléments de menuiserie métallique
- III.5.Tuyaux en acier et en fonte

- III.6.Chaudières, radiateurs et divers matériels de chauffage
- III.7.Eléments sanitaires métalliques
- III.8.Robinetterie
- III.9.Serrurerie, ferronnerie, boulonnerie et visserie
- III.10.Produits en cuivre et dérivés
- III.11.Produits en zinc ou en plomb et dérivés
- III.12.Matériaux et produits divers à base métallique

IV - PRODUITS A BASE CHIMIQUE OU TEXTILE

- IV.1.Matériaux et produits à base d'asphalte ou de bitume
- IV.2.Enduits et mastics
- IV.3.Colles
- IV.4.Peintures, vernis et produits de protection
- IV.5.Matériaux et produits isolants en plastique
- IV.6.Papiers peints
- IV.7.Revêtements de murs et sols textiles ou mixtes
- IV.8.Revêtements de murs et sols en plastique ou en caoutchouc
- IV.9.Eléments sanitaires en plastique
- IV.10.Tuyaux en plastique
- IV.11.Portes, fenêtres et autres éléments de menuiserie en plastique
- IV.12.Eléments et produits divers en plastique
- IV.13.Eléments et produits divers à base chimique ou textile

V - PRODUITS D'EQUIPEMENT ELECTRIQUE

- V.1.Câbles et filerie électriques
- V.2.Lampes et matériel d'éclairage
- V.3.Matériel électrique de chauffage et de climatisation
- V.4.Ascenseurs, monte-charge et escaliers mécaniques
- V.5.Moteurs, pompes, transformateurs et divers matériels électromécaniques
- V.6.Appareillage électrique et électronique de mesure, de régulation et de contrôle
- V.7.Divers équipements électriques

PRODUITS SELECTIONNES POUR LES ENQUETES

FRANCE	ALLEMAGNE FEDERALE	GRANDE-BRETAGNE	ITALIE	ESPAGNE	UNION BELGO-LUXEMBOURGEOISE
<ul style="list-style-type: none"> . Tuyaux en béton pour assainissement . Produits en béton léger . Poutrelles en béton . Panneaux et plaques de plâtre . Carreaux de céramique . Verre plat . Produits isolants . Panneaux de particules . Produits d'étanchéité . Revêtements de sols . Tuyaux PVC . Matériel électrique 	<ul style="list-style-type: none"> . Produits en béton léger . Briques . Tuiles . Carreaux de céramique . Robinetterie sanitaire . Cumulus électriques 	<ul style="list-style-type: none"> . Carreaux de céramique . Equipements sanitaires en céramique . Carreaux d'isolation en fibre minérale . Portes en bois . Fenêtres en bois . Meubles de cuisine . Fenêtres en aluminium . Chaudières et radiateurs . Serrurerie . Produits d'étanchéité . Groupes de conditionnement d'air . Ascenseurs 	<ul style="list-style-type: none"> . Carreaux de céramique . Ronds à béton . Fermetures métalliques . Robinetterie . Cumulus électriques 	<ul style="list-style-type: none"> . Ciment . Plâtre . Plaques de plâtre . Equipements sanitaires en céramique . Verre . Parquets en bois . Portes en bois . Baignoires en acier . Menuiseries en plastique 	<ul style="list-style-type: none"> . Carreaux de revêtement décoratif en béton . Planchers et prédalles en béton . Briques de parement . Vitrages isolants . Verre cellulaire . Laine minérale . Polystyrène . Mousses de polyuréthane

PAYS-BAS	GRECE	PORTUGAL	IRLANDE	DANEMARK
<ul style="list-style-type: none"> . Briques . Peintures 	<ul style="list-style-type: none"> . Ciment . Ronds à béton 	<ul style="list-style-type: none"> . Marbre . Equipements sanitaires en céramique . Liège 	<ul style="list-style-type: none"> . Ciment . Tuyaux en fibres-ciment . Ardoises en fibres-ciment . Carreaux de céramique . Produits isolants . Câbles électriques . Radiateurs 	<ul style="list-style-type: none"> . Systèmes de couverture . Systèmes de gestion de l'énergie

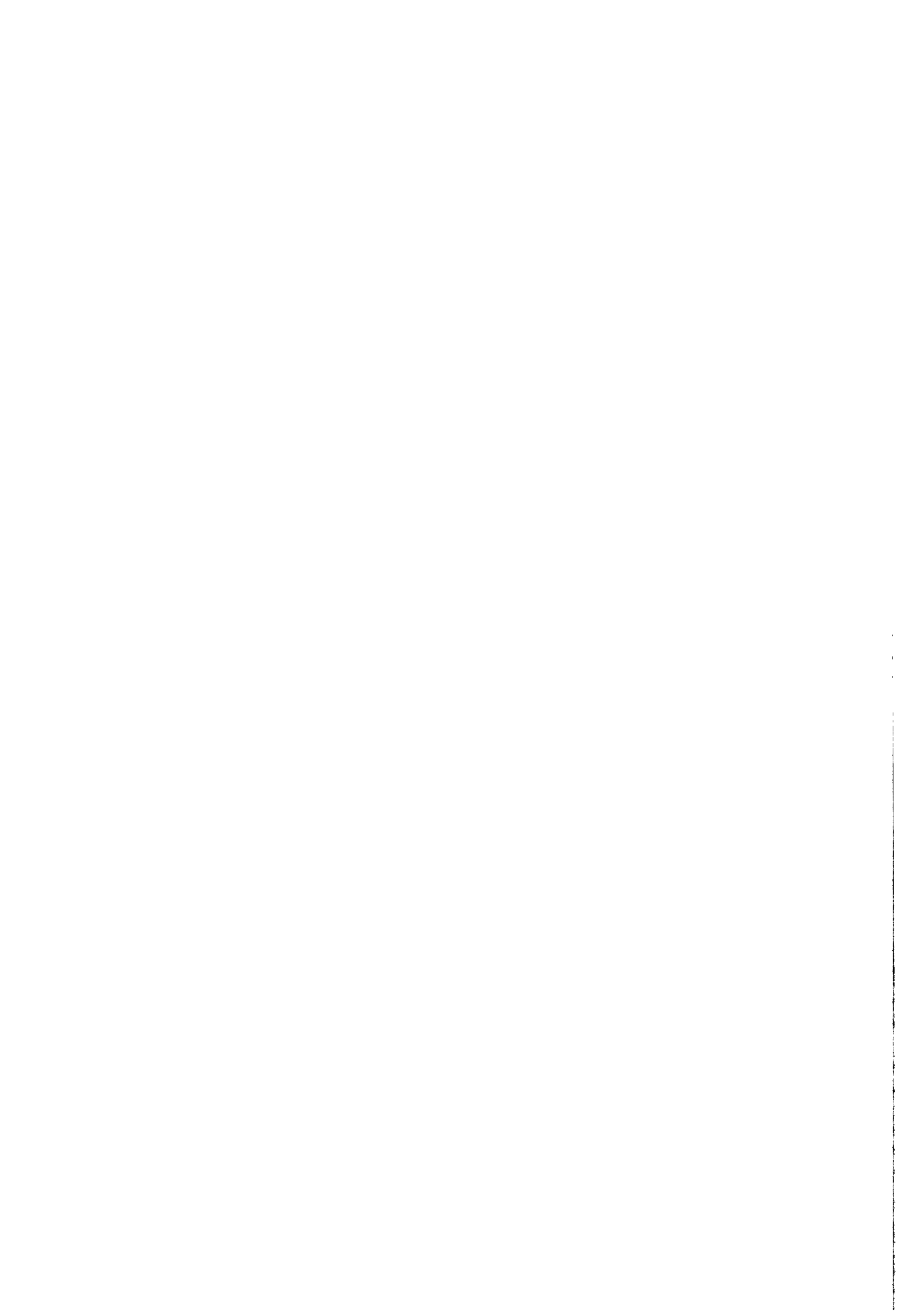
Bipe

Bureau d'Informations et de Prévisions Économiques

LE "COUT DE LA NON-EUROPE" DES PRODUITS DE CONSTRUCTION

Rapport complet

Etude réalisée pour le compte de la Commission des Communautés Européennes par le Département Construction du B.I.P.E. associé à ses partenaires du groupe européen de prospective EUROCONSTRUCT



Cette étude a été réalisée au BIPE par Jean MALSOT, Directeur, et par Michel VIVINIS, Directeur du Département Construction, avec la collaboration:

- pour la RFA, de Eugen MUNK, de l'IFO (Institut Für Wirtschaftsforschung) - organisme membre d'EUROCONSTRUCT - Munich;

- pour l'Italie, de Sandra GIACOBBI, du CRESME RICERCHESpa - organisme membre d'EUROCONSTRUCT - Rome;

- pour le Royaume-Uni, de Jacqueline CANNON, du NEDO (National Economic Development Office) - organisme membre d'EUROCONSTRUCT - Londres;

- pour l'Espagne, de Carmen ALCAIDE-GUINDO (économiste) et de Rosa PASCUALENA-CAMBRA (architecte) - Madrid;

- pour les Pays-Bas, de Hans SCHELLEVIS, de l'EIB (Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid) - organisme membre d'EUROCONSTRUCT - Amsterdam;

- pour la Belgique, de Henri MOTTEU, du CSTC (Centre Scientifique et Technique de la Construction) et de Paul KESTENS, du Département d'Economie Appliquée de l'Université Libre - organismes membres d'EUROCONSTRUCT - Bruxelles;

- pour le Danemark, de Torben Mark PEDERSEN, de l'IFS (Instituttet for Fremtidsforskning) - organisme membre d'EUROCONSTRUCT - Copenhague;

- pour la Grèce, de Makis MATSAS (architecte) et P.MOMFERATOS (économiste) - Athènes;

- pour l'Irlande, de Jean-Pierre DELAGE-TORIEL (ingénieur-économiste) - Paris.

Sont vivement remerciées ici toutes les personnes interrogées pour leur aimable collaboration et pour le temps qu'elles ont bien voulu consacrer aux entretiens.

SOMMAIRE

	page
INTRODUCTION.....	3
I - DONNEES MACRO-SECTORIELLES: MARCHES ET ECHANGES....	6
I.1 - Marchés nationaux.....	6
I.2 - Commerce extérieur.....	12
II - ANALYSE DES BARRIERES.....	19
II.1 - Méthode de travail et résultats d'ensemble....	19
II.2 - Barrières liées aux normes, agréments et avis techniques.....	26
II.3 - Obstacles de nature socio-économique.....	30
II.4 - Description des barrières dans chaque pays de destination.....	32
II.5 - Justification des entraves et conditions de leur disparition.....	57
III - SCENARIO D'ACHEVEMENT DU MARCHE INTERIEUR.....	62
IV - QUANTIFICATION DES EFFETS.....	71
IV.1 - Méthodologie.....	71
IV.2 - Effets directs.....	75
IV.3 - Effets indirects.....	79
CONCLUSION.....	83
ANNEXES	
Annexe 1: Nomenclature des produits de construction...	89
Annexe 2: Produits sélectionnés pour les enquêtes....	91
Annexe 3: Variables prises en compte par le modèle HERMES.....	92
Annexe 4: Questionnaire exportation.....	101
Annexe 5: Questionnaire importation.....	117

INTRODUCTION

1 - La spécificité des produits de la construction suggère, a priori, deux argumentations contradictoires quant à l'ampleur du coût de la Non-Europe dans ce domaine.

- La première considère la très forte dimension culturelle de la filière construction. Les modes de vie, la répartition des revenus, les préférences esthétiques imposent des particularismes nationaux, régionaux, parfois locaux dans le mode de construire. Chaque ouvrage, et il s'agit toujours d'un prototype, est inséré dans un tissu réglementaire extrêmement contraignant. Pour un produit, passer une frontière, c'est changer d'univers sociologique, économique, réglementaire et technique.

Ce mouvement est de plus particulièrement difficile pour les produits de construction qui n'ont pour la plupart pas connu la substitution de l'intelligence à la masse et au volume constatée dans d'autres secteurs: un seul logement pèse généralement plus de 100 tonnes. On connaît beaucoup d'exemples de prix de produits manufacturés destinés à la construction qui doublent tous les 150 kilomètres en raison des frais de transport.

Les tenants de cette thèse démontrent ainsi que les producteurs locaux bénéficient sur leur marché intérieur d'un avantage comparatif dont les entraves visées par le Livre Blanc ne sont qu'un aspect marginal.

- L'autre argumentation privilégie la dimension exceptionnelle du marché final de la construction dont les 320 milliards d'Ecus représentent, selon l'expression d'un grand industriel, le véritable marché de l'avenir. Pour un industriel qui entre sur un nouveau marché national, le potentiel de chiffre d'affaires est très élevé. De même, "l'industrialisation" du processus de production et la pénétration de l'informatique n'en sont, dans cette filière, qu'à la première phase de développement.

Par ailleurs, les flux d'importation et d'exportation de produits de construction, qui ne sont pas tous pondéreux (équipements électriques, produits manufacturés en plastique et en bois), sont loin d'être négligeables et progressent régulièrement. Les taux de pénétration (importations/marché intérieur) atteints en 1986 sont de l'ordre de 15% en Italie, 20% en RFA, 30% en France et 50 % au Royaume-Uni.

En l'absence d'entraves, il y aurait donc à la fois un potentiel et une possibilité de développement des échanges des produits de construction entre les pays européens. La perspective de

l'abolition des entraves justifierait les stratégies de conquête du marché européen que s'apprêtent dès maintenant à engager la majorité des industriels rencontrés.

2 - Pour évaluer le coût de la Non-Europe, les instituts membres d'EUROCONSTRUCT se sont efforcés de surmonter la grande difficulté due à la diversité des produits et des situations locales en enquêtant dans les 12 pays de la Communauté un échantillon de plusieurs centaines d'entreprises (cf. questionnaire en annexe 4). Une sélection d'une cinquantaine de produits a résulté d'un compromis difficile entre la nécessité d'une couverture typologique complète des produits utilisés dans la construction et celle d'un choix de produits pour lesquels l'ouverture du marché européen représente un enjeu économique réel.

C'est sur cette base qu'ont été valorisées les variables exogènes des modèles économétriques utilisés par la Commission des Communautés Européennes pour mesurer le coût de la Non-Europe. Les difficultés méthodologiques de cette démarche sont nombreuses, la plus évidente étant l'extrapolation au niveau macro-économique des informations essentiellement qualitatives recueillies au niveau micro-économique.

3 - Cette synthèse comporte quatre parties:

- La première partie établit une évaluation des principales données macro-sectorielles de la production, du marché et du commerce extérieur des produits de construction, à partir des informations très fragmentaires disponibles sur un "secteur" qui n'est individualisé dans aucune des sources statistiques existantes.

- La deuxième partie évalue l'importance relative de toutes les entraves qui s'opposent à l'achèvement du marché européen des produits de construction; elle décrit succinctement les entraves les plus lourdes et les plus spécifiques du secteur, globalement puis pays par pays; elle indique les justifications éventuelles de ces entraves et les conditions de leur disparition.

- La troisième partie présente le scénario d'achèvement du marché européen des produits de construction que nous avons retenu; elle précise les échéances de disparition des entraves à la libre circulation des différentes catégories de produits.

- La dernière partie décrit les méthodes utilisées pour quantifier le coût de la Non-Europe et les effets de l'achèvement du marché européen, puis consacre un chapitre à chacun des deux types d'effets dont les services de la Commission ont souhaité obtenir une évaluation distincte: les effets directs qui découleront de la

répercussion mécanique sur les prix des économies permises par la suppression des entraves; les effets indirects que l'on peut attendre des efforts de rationalisation et des nouvelles stratégies européennes qu'engageront les entreprises pour répondre à l'accroissement de la pression concurrentielle et aux opportunités créés par la suppression des entraves.

I - DONNEES MACRO-SECTORIELLES: MARCHES ET ECHANGES

I.1 - MARCHES NATIONAUX

L'estimation globale des marchés nationaux (consommation intérieure) des produits de construction a été le résultat d'une démarche en deux étapes.

-La part des consommations intermédiaires de produits de construction de la branche construction (bâtiment et travaux publics) a été évaluée à partir des tableaux entrées-sorties 1980 des 12 pays de la Communauté fournis par Eurostat (cf. tableau p.8). Pour les pays sur lesquels Eurostat ne fournit pas de données ou des données datant seulement de 1975, on s'est livré à une évaluation d'expert par comparaison avec le poids et l'évolution entre 1975 et 1980 des consommations intermédiaires des pays proches du point de vue du développement technologique de leur secteur construction.

-Les coefficients techniques ainsi calculés ont été appliqués à des estimations de la production de la branche BTP dans chaque pays, établies à partir des données EUROCONSTRUCT sur les chiffres d'affaires hors taxes des entreprises de construction des 12 pays de la Communauté en 1985 (rapport branche/secteur estimé en première approche à 1,18 à partir des données disponibles sur la France), faute de disposer de tableaux entrées-sorties récents pour tous les pays. On a fait l'hypothèse d'une stabilisation de l'évolution de la part des consommations intermédiaires entre 1980 et 1985, fondée sur l'observation du ralentissement des évolutions technologiques et des coûts relatifs des facteurs de production, en partie lié à la crise du marché de la construction dont a souffert la plupart des pays de la Communauté au cours de cette période (cf. tableau p.9 et graphique p.10).

Pour les 4 pays sur lesquels a été effectuée une quantification complète des effets directs et indirects de l'achèvement du marché européen, les marchés nationaux des produits de construction ont été décomposés selon des nomenclatures plus fines en 5 et 60 postes (cf. annexe 1), à partir des informations partielles obtenues auprès des fédérations professionnelles des industries concernées. Le fait que nous n'ayons pas pu disposer de ces informations pour l'Espagne nous a contraint à nous limiter pour ce pays à la seule évaluation des effets indirects. Le tableau de la p.11 donne la répartition par grandes catégories des marchés allemands, italiens, français et britanniques.

Notre évaluation du marché des produits de construction de l'Europe des 12 s'établit à 110 milliards d'Ecus, soit 29 % du montant total de la production des branches BTP de ces pays estimée

à 380 milliards d'Ecus (1). Ce pourcentage varie assez largement d'un pays à l'autre; il est plus élevé dans les pays du Sud (Italie, Espagne, Portugal et Grèce), les facteurs explicatifs de ces différences étant multiples: poids de la construction neuve dans l'ensemble de la production de la branche BTP, productivité des industries de produits de construction, écarts de rémunération de la main-d'oeuvre industrielle et de la main-d'oeuvre de chantier, techniques de construction dominantes.

La répartition en valeur des consommations intermédiaires de produits de construction des entreprises de BTP dans les 4 plus grands marchés (RFA, Italie, France, UK) est la suivante:

.produits à base minérale non métallique:	43 %
.produits à base métallique.....:	22 %
.produits à base de bois.....:	14 %
.produits à base chimique ou textile....:	13 %
.produits d'équipement électrique.....:	8 %

Il est important de noter que les hypothèses simplificatrices que nous avons dû faire et les évaluations d'experts auxquelles nous avons dû recourir à différentes phases de l'évaluation des marchés nationaux doivent conduire à une grande prudence quant à la précision des chiffres retenus. Il est en particulier probable que la part des consommations intermédiaires de produits de construction dans la production de la branche BTP a été surestimée du fait de la non-prise en compte des consommations intermédiaires non incorporées dans les ouvrages (papiers autres que papiers peints, bois de coffrage et d'étalement, etc.).

(1) dont 320 milliards d'Ecus de production des entreprises de construction et 60 milliards d'Ecus d'achats directs des clients et d'autoproduction des entreprises hors BTP et des ménages.

CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES DE PRODUITS DE CONSTRUCTION DE

LA BRANCHE CONSTRUCTION EN 1980

En ‰ de la production effective totale de la branche :

N° de la nomenclature	Pays	RFA	I	F	U.K. (1979)	E	NL	B (1975)	DK	GR*	P	IRL (1975)	L*
150	Minéraux non métalliques	119	160	117	104	165	78	136	99	-	182	144	-
130	Ferreux et non ferreux	25	47	21	21	30	15	89	6	-	58	19	-
190	Produits en métaux	44	38	25	29	58	58	48	57	-	83	57	-
	Total "métal"	69	85	46	50	88	73	137	63	-	141	76	-
450	Bois bruts et sciés	48	30	33	37	24	54	40	59	-	53	41	-
170	Produits chimiques	9	15	13	13	8	17	5	33	-	31	5	-
410	Textiles	1	1	5	5	3	1	2	3	-	6	11	-
470	Papiers et cartons	5	4	3	7	1	5	6	7	-	4	4	-
490	Caoutchouc, plastiques	36	11	12	8	10	13	18	7	-	5	6	-
	Total "chimie"	51	31	33	33	22	36	31	50	-	46	26	-
250	Matériels électriques	19	32	15	12	34	20	10	41	-	42	53	-
510	Produits industriels divers	-	-	1	1	-	-	-	1	-	2	-	-
	Total	306	338	245	237	333	261	354	313	-	466	340	-

Source : Eurostat (Comptes nationaux SEC - 2 C)

* Aucun chiffre publié en 1986

CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES DE PRODUITS DE CONSTRUCTION
PAR LA BRANCHE BTP DANS LES PAYS DE LA CEE
EN 1985

	R.F.A.	ITALIE	FRANCE
PART DES C.I. DE PRODUITS DE CONSTRUCTION DANS LA PRODUCTION EFFECTIVE (POUR 1 000 DE PRODUCTION EFFECTIVE)	306	338	245
PRODUCTION DE LA BRANCHE B.T.P. EN 1985 (EN MILLIARDS D'ECUS)	108,0	57,8	67,4
VALEUR DES C.I. DE PRODUITS DE CONSTRUCTION PAR LA BRANCHE B.T.P. EN 1985 (EN MILLIARDS D'ECUS)	33,0	19,6	16,5

ROYAUME-UNI	ESPAGNE	PAYS-BAS	BELGIQUE	DANEMARK
237 (1979)	333	261	270 (e)	313
55,8	30,3	17,7	13,8	11,6
13,2	10,1	4,6	3,8	3,7

GRECE	PORTUGAL	IRLANDE	LUXEMBOURG	TOTAL
387	466	255 (e)	270 (e)	292
7,1	5,9	3,0	0,6	379
2,7	2,7	0,7	0,2	110,8

En milliards
d'Ecus

30

20

10

0

LES MARCHES NATIONAUX DES PRODUITS DE CONSTRUCTION EN 1985

(Y compris la consommation des entreprises hors BTP et des ménages)

Total : 110 milliards d'Ecus

R.F.A.

Italie

France

Roy.-Uni

Espagne

Pays-Bas

Belgique

Danemark

Grèce

Portugal

Irlande

Luxembourg

33,0

19,6

16,5

13,2

10,1

4,6

3,8

3,7

2,7

2,7

0,7

0,2

REPARTITION PAR CATEGORIES DES MARCHES NATIONAUX DES PRODUITS DE CONSTRUCTION

EN 1985

Milliards d'Ecus

Catégories de produits	R.F.A.	France	Italie	Royaume-Uni	Ensemble
Produits à base minérale non métallique	12,8	7,9	9,3	5,8	35,8
Produits à base métallique	7,5	3,1	4,9	2,8	18,3
Produits à base bois ...	5,2	2,3	1,7	2,1	11,3
Produits à base chimique ou textile	5,5	2,0	1,6	1,4	10,5
Produits d'équipement électrique	2,0	1,2	2,1	1,1	6,4
Ensemble	33,0	16,5	19,6	13,2	82,3

I.2 - COMMERCE EXTERIEUR

Notre évaluation des échanges extérieurs de produits de construction est basée sur une exploitation spécifique des données publiées par l'OCDE pour l'année 1985, par application de coefficients techniques BTP à 11 postes de la nomenclature à deux chiffres CTCI Rev 2 (cf. tableau p.14). Des recoupements ont été effectués avec les chiffres fournis pour le secteur bâtiment par le ministère de l'Équipement de la France, seul pays ayant à notre connaissance étudié en détail ses échanges extérieurs de produits de construction ("tableau de bord bâtiment des industries de la construction 1985-1986"). Les postes retenus ont été les suivants:

- 66-articles minéraux non métalliques manufacturés n.d.a.
(coefficient technique: 0,80);
- 67-fer et acier
(coefficient technique: 0,10);
- 68-métaux non ferreux
(coefficient technique: 0,10);
- 69-articles manufacturés en métal n.d.a.
(coefficient technique: 0,10);
- 81-appareils sanitaires et appareillage de plomberie, de chauffage et d'éclairage n.d.a.
(coefficient technique: 0,96);
- 63-ouvrages en liège et en bois, à l'exception des meubles
(coefficient technique: 0,70);
- 65-fils,tissus,articles textiles façonnés n.d.a. et produits connexes
(coefficient technique: 0,10);
- 64-papiers, cartons et ouvrages en pâte de cellulose, en papier et en carton
(coefficient technique: 0,01);
- 53-produits pour teinture et tannage et colorants
(coefficient technique: 0,45);
- 58-matières plastiques artificielles,éthers et esters de cellulose et résines artificielles
(coefficient technique: 0,10).

Cette méthode d'évaluation assez fruste était la seule envisageable dans le cadre de cette étude. Un calcul plus fin à partir des nomenclatures détaillées des douanes et de coefficients techniques BTP évalués pour chacun des postes de ces nomenclatures aurait nécessité un travail considérable: le coût du "tableau de bord des industries de la construction" établi pour la France selon cette méthode a été estimé à 450 000 Ecus.

Les données du commerce extérieur ainsi établies ont permis de compléter le compte ressources-emplois des 12 pays de la Communauté et de déterminer le montant des productions nationales de produits de construction en 1985 (cf. tableau p.15).

Le commerce extérieur des 5 plus grands pays est à peu près également réparti entre la CEE et les pays hors CEE, mais il est pratiquement équilibré avec la CEE (taux de couverture = exports/imports = 1,1), alors qu'il est largement bénéficiaire vis-à-vis des pays hors CEE (taux de couverture = 1,6). Cette situation d'ensemble recouvre des disparités assez importantes: les soldes commerciaux de la RFA, de l'Italie et de l'Espagne sont assez nettement positifs, tandis que celui du Royaume-Uni est négatif et que celui de la France présente un équilibre précaire (les données disponibles pour 1986 montrent que le solde français est également devenu négatif).

La répartition CEE / hors CEE du commerce de chacun de ces pays est assez significative des positions concurrentielles et des traditions commerciales des uns et des autres. On constate en particulier une nette extraversion des échanges du Royaume-Uni, alors que les importations de l'Espagne, de la France et de l'Italie proviennent très majoritairement de la CEE.

Pour les 4 plus grands pays (RFA, Italie, France, UK), les données globales relatives aux différentes catégories de produits sont les suivantes:

	E-I	I/C	(E+I)/C
.produits à base minérale non métallique:	+2,9 Gécus	22%	52 %
.produits à base métallique.....:	+1,1 Gécus	25%	55 %
.produits à base de bois.....:	-0,8 Gécus	18%	28 %
.produits à base chimique ou textile....:	+1,2 Gécus	47%	105 %
.produits d'équipement électrique.....:	+0,7 Gécus	64%	139 %

(E: Exports; I: Imports; C: Consommation intérieure)

Les tableaux des p.16, 17 et 18 détaillent pour chacun des 4 pays et pour chacune des 5 catégories de produits les données du commerce extérieur (E et I), les taux de pénétration (I/C), et les taux d'internationalisation ((E+I)/C).

Bien que le commerce extérieur des produits minéraux soit limité par les coûts de transport, leur poids économique très important dans l'ensemble des produits de construction (43% en valeur) leur donne une place essentielle dans le solde commercial des 4 pays. L'hypothèse selon laquelle les produits de construction seraient moins concernés par la suppression des barrières à la libre circulation des biens en Europe est réfutée par l'importance des taux d'internationalisation constatés ((E+I)/C).

ECHANGES EXTERIEURS DES PRODUITS DE CONSTRUCTION

EN 1985

En milliards d'Ecus

Pays	Exports			Imports			Solde		
	CEE	Hors CEE	Total	CEE	Hors CEE	Total	CEE	Hors CEE	Total
R.F.A.	5,3	5,8	11,1	4,3	3,4	7,6	+ 1,0	+ 2,4	+ 3,5
FRANCE	2,8	2,8	5,6	3,7	1,7	5,4	- 0,9	+ 1,1	+ 0,2
ITALIE	2,9	3,3	6,2	2,2	1,2	3,4	+ 0,7	+ 2,1	+ 2,3
ROYAUME-UNI ..	2,3	3,3	5,6	3,1	3,9	7,0	- 0,8	- 0,6	- 1,4
ESPAGNE	1,4	1,5	2,9	0,6	0,2	0,8	+ 0,8	+ 1,3	+ 2,1
BELGIQUE ET LUXEMBOURG ...	3,4	3,7	7,1	3,5	2,0	5,4	- 0,1	+ 1,7	+ 1,7
PAYS-BAS	1,7	1,1	2,8	2,4	0,8	3,3	- 0,7	+ 0,3	- 0,5
DANEMARK	0,3	0,5	0,8	0,5	0,5	1,1	- 0,2	0	- 0,3
PORTUGAL	0,4	0,2	0,6	0,2	0,1	0,3	+ 0,2	+ 0,1	+ 0,3
IRLANDE	0,3	0,1	0,4	0,3	0,2	0,5	0	- 0,1	- 0,1
GRECE	0,1	0,3	0,4	0,1	0,2	0,3	0	+ 0,1	+ 0,1
TOTAL	20,9	22,6	43,5	20,9	14,2	35,1	0	+ 8,4	+ 8,4

PRODUCTIONS NATIONALES DE PRODUITS DE CONSTRUCTIONEN 1985

Pays	Production nationale (milliards d'Ecus)	% de la production de la C.E.E.
R.F.A.	36,5	30,7
Italie	22,4	18,8
France	16,7	14,0
Espagne	12,2	10,2
Royaume-Uni	11,8	9,9
Belgique + Luxembourg	5,7	4,8
Pays-Bas	4,1	3,4
Danemark	3,4	2,9
Portugal	3,0	2,5
Grèce	2,8	2,3
Irlande	0,6	0,5
C.E.E.	119,2	100,0

ECHANGES EXTERIEURS DE PRODUITS DE CONSTRUCTION EN 1985 PAR CATEGORIES DE PRODUITS

Catégorie de produits	R.F.A.		France		Italie		Royaume-Uni		Nomenclature OCDE
	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	
Produits à base minérale non métallique	3,1	2,2	2,0	1,8	2,9	0,9	2,8	3,0	66 + 1/4 81
Produits à base métallique	2,5	1,7	1,3	1,2	1,0	0,7	0,8	0,9	67 + 68 + 69 + 1/4 81
Produits à base bois	0,5	0,7	0,3	0,4	0,3	0,2	0,1	0,7	63
Produits à base chimique ou textile	2,9	1,6	1,0	1,1	1,2	1,0	1,0	1,2	65 + 64 + 53 + 58 + 1/4 81
Produits d'équipement électrique	2,1	1,4	1,0	0,9	0,8	0,6	0,9	1,2	77 + 1/4 81
ENSEMBLE	11,1	7,6	5,6	5,4	6,2	3,4	5,6	7,0	

Sources : OCDE + BIPE.

TAUX DE PENETRATION DES MARCHES DES PRODUITS DE CONSTRUCTION EN 1985

(Imports/consommation nationale)

Catégories de produits	R.F.A.	France	Italie	Royaume-Uni	Ensemble
Produits à base minérale non métallique	17 %	23 %	10 %	52 %	22 %
Produits à base métallique	23 %	39 %	14 %	32 %	25 %
Produits à base bois ...	13 %	17 %	12 %	33 %	18 %
Produits à base chimique ou textile	29 %	55 %	63 %	86 %	47 %
Produits d'équipement électrique	70 %	75 %	29 %	109 %	64 %
Ensemble	23 %	33 %	17 %	53 %	28 %

TAUX D'INTERNATIONALISATION DES MARCHES DES PRODUITS DE CONSTRUCTION EN 1985

(Exports + imports/consommation nationale)

Catégories de produits	R.F.A.	France	Italie	Royaume-Uni	Ensemble
Produits à base minérale non métallique	41 %	48 %	41 %	100 %	52 %
Produits à base métallique	56 %	81 %	35 %	61 %	55 %
Produits à base bois ...	23 %	30 %	29 %	38 %	28 %
Produits à base chimique ou textile	82 %	105 %	138 %	157 %	105 %
Produits d'équipement électrique	175 %	158 %	67 %	191 %	139 %
Ensemble	57 %	67 %	49 %	95 %	63 %

II - ANALYSE DES BARRIERES

II.1 - METHODE DE TRAVAIL ET RESULTATS D'ENSEMBLE

L'évaluation du poids des entraves rencontrées sur le marché européen est le résultat d'environ 200 entretiens directifs avec des industriels des 12 pays de la Communauté (30 dans les 5 plus grands pays et 8 dans les autres). 2 à 12 catégories de produits ont été sélectionnées dans chaque pays (cf. annexe 2), avec une représentativité variant de 9 à 19 % pour les grands pays et de 3,5 à 12 % pour les petits pays (nombre de catégories de produits sélectionnées / nombre total de catégories de la nomenclature retenue pour l'étude). La représentativité de l'échantillon étudié en termes de chiffre d'affaires total des entreprises interviewées est de l'ordre de 5 % de l'ensemble de la production communautaire de produits de construction. Le tableau de la p.21 détaille le degré de représentativité de l'échantillon dans chacun des pays.

En interrogeant les industriels sur l'ensemble des obstacles ressentis, on a tenté de mesurer le poids relatif des entraves résultant des réglementations nationales prises en considération par le Livre Blanc et des obstacles de nature sociologique ou économique dont la disparition ou l'affaiblissement éventuels ne pourront être qu'une conséquence indirecte à moyen terme des mesures programmées par le Livre Blanc: exigences diversifiées de la clientèle, coûts des facteurs, etc.

Les deux tableaux des p.22 et 23 résument le résultat de cette évaluation. Le poids relatif des entraves (première colonne des deux tableaux) a été calculé en pondérant le nombre de réponses de chaque pays en proportion de la production nationale de produits de construction. Parmi les entraves prises en compte par le Livre Blanc, on voit clairement apparaître le poids dominant des entraves techniques spécifiques aux produits de construction: normes, agréments, avis techniques, etc. Les comportements de préférence des maîtres d'ouvrage et des maîtres d'oeuvre sont eux-mêmes souvent dictés, directement (maîtres d'ouvrages publics) ou indirectement (coût des assurances) par les systèmes de normalisation et de certification.

Les résultats globaux par pays (dernière ligne des deux tableaux) doivent être interprétés avec une grande prudence, car il est clair que l'appréciation d'un industriel sur les difficultés de pénétration d'un marché est liée à l'enjeu économique plus ou moins important qu'il représente pour lui. Cette remarque vaut notamment pour la R.F.A., de loin le plus grand marché de la CEE et dans une position géographique centrale qui accroît encore son attractivité pour les autres pays de la Communauté.

Les tableaux des p.24 et 25 détaillent, toutes entraves confondues (p.24: ensemble des entraves prises en compte par le Livre Blanc; p.25: autres obstacles de nature socio-économique), les difficultés rencontrées par les industriels dans les échanges bilatéraux. Là encore, l'image donnée est aussi représentative de l'étendue des stratégies européennes déjà développées par les industriels - peu de zones du premier tableau restent vierges -, que des entraves rencontrées.

Le premier tableau fait clairement apparaître des zones à fort potentiel de développement des échanges actuellement freinés par l'existence des entraves visées par le Livre Blanc, notamment la zone RFA-Italie-France, et les difficultés rencontrées par les petits pays face à leurs grands voisins dont l'ouverture des marchés est la condition sine qua non du développement de leur industrie. faute d'un marché national suffisamment étendu: Irlande-Royaume Uni, Danemark-RFA, Belgique-France, Portugal-Espagne. Le deuxième tableau révèle en particulier les différences de coûts des facteurs: moindre rémunération de la main-d'oeuvre au Portugal et en Espagne, mais coût plus élevé de l'énergie au Portugal, en Irlande et au Portugal.

Les paragraphes II.2 et II.3 analysent les principales catégories d'entraves systématiquement citées par les industriels. Le paragraphe II.4 détaille, pays de destination par pays de destination, l'ensemble des informations recueillies lors des interviews sur les seules entraves prises en compte par le Livre Blanc. Le paragraphe II.5 donne une série d'indications sur les justifications avancées par les pays importateurs concernant l'existence de certaines entraves et sur les conditions considérées comme nécessaires à leur disparition.

NON-EUROPE DES PRODUITS DE CONSTRUCTION

REPRESENTATIVITE DE L'ECHANTILLON

D'ENTREPRISES INTERVIEWEES

Pays	Production totale des entreprises interviewées en millions d'Ecus	% de la production nationale
R.F.A.	1 480	4,1
Italie	1 061	4,7
France	1 209	7,2
Royaume-Uni	589	5,0
Espagne	167	1,4
Pays-Bas	70	1,7
Belgique	176	3,4
Danemark	94	2,8
Grèce	367	13,1
Portugal	200	6,7
Irlande	179	29,8
ENSEMBLE	5 592	4,7

	Poids des entraves en %	Pays où sont rencontrées les entraves										
		RFA	F	I	UK	E	NL	B+L	DK	GR	P	IR
1 - Préférence nationale des maîtres d'ouvrage	10,5	•••••	•••••	•	••	••	••	••	•			•
2 - Pratiques de prescription des maîtres d'oeuvre	9,5	•••••	••••	•	••	••	••	•				
3 - Pratiques et qualifications des entreprises	6,0	••	••	•	••	•				•		
4 - Réglementation de la construction	11,5	•••	••		••		•		•			
5 - Réglementation et normes relatives aux produits	17,0	•••••	•••••	•	••••	••••	••••	•••	••			
6 - Agréments et homologations	18,0	•••••	•••••	•	••••	•	••••	••				
7 - Assurances et contrôles techniques	3,0		••		•			•				
8 - Contrôles en douanes	6,5		•		•	••••				•••••	••	
9 - Différences de taux de TVA	2,0	•	•									
10- Circulation des capitaux	5,0		•	•								
11- Lenteur d'élaboration des réglementations européennes	11,0	••	•		•	•				••		
TOTAL.....	100,0	24	25	6	17	14	11	8	4	7	2	1

Nombre de citations du pays pour 100 enquêtes

} > 13,0
	13,0 ≥ ... > 7,8
	7,8 ≥ .. > 3,6
	3,6 ≥ . > 1,0

BIPE/EUROCONSTRUCT												
NON-EUROPE DES PRODUITS DE CONSTRUCTION												
EVALUATION DES OBSTACLES DE NATURE SOCIO-ECONOMIQUE												
	Poids des entraves en %	Pays où sont rencontrées les entraves										
		RFA	F	I	UK	E	NL	B+L	DK	GR	P	IR
1 - Exigences différentes de la clientèle finale	27	•••	•••		••		••			.		
2 - Taux de change	17	•	•		••	•						
3 - Différences de coût de main-d'oeuvre	21			••	•	••••				••	••	
4 - Différences de coût des inputs	35	••	••	•	••	•					•	
TOTAL	100	6	6	3	7	6	2	0	0	2	3	0

23

Nombre de citations du pays pour 100 enquêtes

}	>	13,0
	13,0 >	...	> 7,8
	7,8 >	..	> 3,6
	3,6 >	.	> 1,0

NON-EUROPE DES PRODUITS DE CONSTRUCTION

DIFFICULTES D'ACCES AUX MARCHES ENGENDREES PAR LES ENTRAVES PRISES EN COMPTE PAR LE LIVRE BLANC

PAYS IMPORTATEUR PAYS EXPORTATEUR	RFA	F	I	UK	E	NL	B+L	DK	GR	P	IR
R.F.A.	■	•••	•	••		•	•				
F	••	■	••	•	•	•	•				
I	••	••	■	••	••	•	•		••	•	
U.K.	••	••	•	■	•	•		•			•
E	••	••		•	■	•		•			
N.L.	••	•				■	•		•		
B	••	•••	•	••	•	••	■		•	•	•
DK	•••	•••		••		•	•	■			
GR	••		•••	•					■	•	
P	•		•		••					■	
IR	••	••	•	•••	•						■

Nombre moyen de citations du pays par enquête :

- plusieurs citations possibles
- pondération des citations :

}	... ≥ 2
	2 > .. > 1
	1 ≥ . ≥ 0,2
- . entrave d'importance moyenne : 1
- . entrave de grande importance : 2

NON-EUROPE DES PRODUITS DE CONSTRUCTION

DIFFICULTES D'ACCES AUX MARCHES ENGENDREES PAR LES OBSTACLES DE NATURE SOCIO-ECONOMIQUE

PAYS IMPORTATEUR PAYS EXPORTATEUR	RFA	F	I	UK	E	NL	B+L	DK	GR	P	IR
R.F.A.	■	.	.		.						
F		■						
I	..	.	■	
U.K.	■	.	.				.	
E	■					.	
N.L.				..		■					
B							■				
DK								■			
GR					■		
P			.	.	.					■	
IR				■

Nombre moyen de citations du pays par enquête :

- plusieurs citations possibles
- pondération des citations :
 - . entrave de moyenne importance
 - . entrave de grande importance

$$\left. \begin{array}{l} \dots > 1 \\ 1 \geq \dots \geq 0,5 \\ 0,5 > \dots \geq 0,2 \end{array} \right\}$$

II.2 - BARRIERES LIEES AUX NORMES.AGREMENTS ET AVIS TECHNIQUES

Parmi les entraves, les problèmes liés aux normes arrivent en tête: 70 % du nombre de produits étudiés connaissent des difficultés dans leurs démarches pour obtenir l'homologation aux normes étrangères et 60% ne sont, d'une manière ou d'une autre, pas conformes à ces normes. Ceci est dû à la multiplicité et à la complexité des normes spécifiques au domaine de la construction, qui traduisent l'ensemble des impératifs pesant sur l'édification d'un ouvrage dans un pays donné; elles sont le reflet des divergences liées à l'art de construire en Europe. C'est pour cette raison que, même si les producteurs citent peu les réglementations nationales relatives à la conception et à la construction des ouvrages où s'insèrent les produits comme une barrière, ces réglementations constituent la partie immergée de la problématique des normes.

Cette complexité des normes est accentuée par l'hétérogénéité des pratiques des organismes de contrôle et d'homologation en matière de test: la résistance au feu est testée différemment en France, en Allemagne Fédérale et en Grande-Bretagne, et, même pour une donnée homogène comme le coefficient de conductibilité, les résultats diffèrent selon les organismes nationaux. La difficulté d'obtention des agréments ou des certificats de conformité aux normes, du fait de la fréquente dispersion géographique des lieux de contrôle, se mesure aussi en termes de coûts et de délais.

Beaucoup d'industriels estiment que ces obstacles techniques sont coûteux, mais qu'ils ne seraient pas insurmontables s'ils ne servaient pas d'écran à des pratiques protectionnistes fréquentes qui se traduisent par des allongements excessifs de délais et des surcoûts inadmissibles, au point que l'image qu'en donnent les industriels grecs ressemble plus à une "conspiration" qu'à autre chose. Or, il est difficile, et souvent même impossible, d'apporter la preuve de délais sciemment allongés ou de frais supplémentaires injustifiés et, par suite, d'intenter une action en justice. De nombreux exemples sont cités:

- nouveaux essais très coûteux exigés à chaque modification, même minime, d'un produit;

- notification provisoire des résultats des essais aux seuls fabricants nationaux;

- retards de nature bureaucratique;

- exigences de qualité plus élevées pour les produits importés que pour les produits autochtones destinés au marché national;

- licence d'importation demandée à chaque envoi, même s'il s'agit d'un échantillon;

- exigence de dépôts de garantie ou de présence d'un représentant permanent responsable juridiquement;

- etc.

Des exemples des difficultés rencontrées sont cités:

- l'obtention de l'agrément allemand pour les poutrelles d'une usine française a représenté 5 à 6 ans de démarches, pour un coût de l'ordre de 4 millions de francs;

- un fabricant irlandais de radiateurs a mis 24 mois et dépensé près de 100 000 Livres irlandaises pour obtenir les autorisations et normalisations nécessaires à la distribution au Royaume-Uni.

Même si les grandes sociétés ont fini par s'habituer à ces "règles du jeu" en payant le prix nécessaire, beaucoup de PME sont ainsi découragées de sortir des frontières nationales. Pour lutter contre les pratiques discriminatoires, plusieurs industriels rencontrés, notamment en RFA et en Italie, militent pour la reconnaissance par les pays de destination des essais réalisés dans les pays d'origine conformément aux règles (normes, méthodes d'essais, etc.) des pays de destination.

Pour la difficulté d'obtention des agréments et avis techniques, comme pour les entraves liées aux normes pesant sur la nature et les caractéristiques des produits, la R.F.A. et la France arrivent largement en tête, en étant citées dans 85 % des enquêtes pour les deux entraves. C'est dans ces pays que les normes sont les plus nombreuses, et c'est aussi dans ces pays qu'elles ont le plus de poids sur le comportement des prescripteurs et acheteurs de produits de construction.

Les exportateurs notent en R.F.A. une vigilance particulière de la part des entreprises utilisatrices et des maîtres d'ouvrage: il est difficile voire impossible d'y vendre des produits hors normes, ou non agréés (produits nouveaux), du fait des contrôles systématiquement effectués lors de l'attribution des permis de construire. Les normes réglementaires liées à des exigences essentielles (sécurité et hygiène) sont également plus sévères en R.F.A. qu'ailleurs (résistance au feu et seuil de dégagement de formol des colles particulièrement).

La difficulté d'obtention des certificats de conformité aux normes françaises semble également constituer une entrave importante à l'exportation pour les divers industriels européens

interrogés. Les certificats du Centre Technique du Bois français semblent notamment longs, sinon impossibles, à obtenir pour les exportateurs européens (Royaume-Uni et Espagne).

Les exportateurs anglais comptent parmi les industriels européens qui sont pénalisés à l'exportation par les niveaux d'exigences techniques très élevés et les systèmes de normalisation sévères et contraignants existant en R.F.A., en France et en Hollande. L'importance de ces obstacles se trouve d'ailleurs accentuée par l'originalité des British Standards en comparaison des autres systèmes de normalisation européens. Les fabricants anglais parviennent, malgré tout, à éviter ce type d'entraves grâce au développement de produits conformes aux normes US et UK qui trouvent des débouchés hors CEE dans les nombreux pays qui ont calqué leur système de normalisation sur les modèles américain ou anglais.

Les autres pays cités fréquemment pour les problèmes de normes sont tous les pays du Nord de la C.E.E.: Grande-Bretagne et Benelux essentiellement. Les pays du Sud, ayant peu de normes en vigueur, acceptent souvent les normes étrangères. Il faut néanmoins citer le cas de l'Espagne, qui, bien qu'étant peu exigeante en général, met en place pour certains produits des homologations difficiles à obtenir (notamment pour les produits d'étanchéité). Dans ces pays, c'est plutôt la lenteur des contrôles, attribuée au sous-dimensionnement des organismes qui les effectuent, qui est dénoncée comme un frein à la pénétration des produits.

D'une manière générale, beaucoup de normes sont particulièrement discriminatoires, parce qu'elles sont déterminées par l'environnement - différent d'un pays à l'autre - de la mise en oeuvre des produits de construction. C'est le cas typique de nombreux appareils électriques, comme les prises de courant, les boîtiers, ainsi que les chauffe-eau, et aussi de certains appareils sanitaires (robinets): des contraintes extérieures telles que la tension du secteur, l'entre-axe des prises ou la pression de l'eau courante pèsent sur les conditions d'utilisation. Ceci est caractéristique de nombreux produits destinés à l'équipement intérieur des bâtiments. Les contraintes climatiques sont aussi à l'origine de différences de normes difficilement réductibles, par exemple pour les vitrages isolants et pour les qualités de bois utilisées pour la fabrication des parquets (aubier en Espagne, duramen dans les pays du Nord).

Face à cette situation, certains producteurs préfèrent fabriquer des gammes aux normes étrangères ou, mieux, internationaliser leur production. Les industriels italiens estiment même que leur capacité à produire des gammes extrêmement diversifiées - du fait de la souplesse de leur appareil de production - leur donne un atout essentiel sur le marché européen et qu'ils bénéficient donc paradoxalement d'un avantage relatif lié à

l'hétérogénéité des systèmes de normalisation et d'agrément. De leur côté, les fabricants de peinture néerlandais, comme d'autres industriels européens, considérant que les entraves liées aux normes et procédures de certification différentes en Europe (notamment en R.F.A., France et Belgique) sont difficiles à surmonter, préfèrent recourir à l'implantation directe de filiales à l'étranger. Mais il est clair que cette situation est très défavorable aux PME.

L'absence de normalisation ou un certain laxisme dans l'application de la réglementation, ce qui semble être le cas en Italie et en Espagne, ont paradoxalement un effet comparable, puisqu'ils créent des conditions concurrentielles insupportables pour les producteurs étrangers dont la fabrication respecte de sévères spécifications: il leur faut alors créer une gamme hors normes à prix réduit.

D'après plusieurs producteurs, on peut penser que la convergence par le haut et par le bas des exigences des différents pays et clients vers des normes européennes supprimerait une partie des niches dues aux exigences de certains acheteurs, tels par exemple les hôpitaux qui devraient abandonner leurs exigences trop spécifiques dans un contexte d'unification technique du marché.

II.3 - OBSTACLES DE NATURE SOCIO-ECONOMIQUE

II.3.1 - DIFFERENCES DE COUT DE LA MAIN-D'OEUVRE

40 % des industriels interrogés déclarent que les différences de coût de la main-d'oeuvre entre les pays de la C.E.E. nuisent à la compétitivité de leurs produits à l'exportation, principalement les industriels français, anglais et belges en parlant des pays du Sud, mais aussi les industriels italiens à propos de l'Espagne et les industriels espagnols à propos du Portugal et de la Grèce.

Des fabricants français, qui proposent des produits de haute technologie incorporant peu de main-d'oeuvre industrielle, déclarent rencontrer des difficultés pour exporter en Espagne, au Portugal et dans une moindre mesure en Italie. Par ailleurs, les entreprises de construction espagnoles ont l'habitude de recourir à des technologies comportant une forte part de valeur ajoutée sur le chantier, ce qui limite les débouchés de produits industriels conçus au contraire pour réduire les temps de mise en oeuvre.

Les industriels anglais soulignent également l'entrave relative à la faiblesse des charges sociales auxquelles sont soumis les fabricants espagnols, portugais et italiens.

Un industriel du verre français donne quelques chiffres pour son secteur:

Coût salarial ouvrier en 1986 (Ecus/heure, toutes charges)

France	R.F.A.	Belgique	Italie	Espagne
15,1	15,3	13,4	11,8	9,3

On doit cependant observer que ces différences ne sont pas spécifiques à l'industrie des produits de construction et qu'elles n'interviennent que pour une part seulement dans la compétitivité relative des industries européennes, un autre facteur important étant leur intensité capitalistique. Quelques industriels considèrent que les différences de coûts salariaux disparaîtront lorsque les membres récents de la Communauté seront parfaitement intégrés aux mécanismes de concurrence au sein de la CEE.

II.3.2 - EXIGENCES DIFFERENTES DE LA CLIENTELE FINALE

Une partie des industriels européens interrogés considère comme un obstacle important la diversité des exigences de la clientèle finale dans les différents pays de la CEE. Certains exportateurs font ainsi de gros investissements dans le design afin de satisfaire les préférences esthétiques variées de leurs clients

européens. C'est le cas des producteurs de carreaux de céramique et de revêtements de sols par exemple, qui se doivent de posséder un appareil de production flexible pour s'adapter aux exigences divergentes des clients.

La clientèle finale semble particulièrement exigeante dans des pays tels la France, la R.F.A. et les Pays-Bas; les producteurs belges se trouvant les seuls à considérer comme un obstacle à l'exportation les exigences spécifiques de la clientèle anglaise.

Pour une partie importante des producteurs européens, toutefois, la diversité de la demande ne représente pas un frein majeur à l'exportation. C'est le cas de ceux qui proposent des produits cachés dans les constructions, tuyaux en plastique et en béton par exemple, pour lesquels le design n'est qu'accessoire. On peut estimer à 55% environ la part du marché communautaire des produits de construction qui échappe ainsi à cet obstacle.

Si les observations des industriels dans ce domaine donnent une idée du prix que doit payer l'Europe pour sa diversité socio-culturelle, il est clair que la capacité de répondre à cette diversité fait partie du savoir-faire que doit posséder un industriel dans une économie libérale; certains industriels, particulièrement en Italie, en ont même fait un atout spécifique. Ne pourraient être considérées comme des entraves que des références abusives aux préférences d'une clientèle nationale afin de justifier le maintien d'une entrave normative.

II.3.3 - DIFFERENCES DE PRIX DES MATIERES PREMIERES ET DE L'ENERGIE

Les industriels anglais citent comme pays dans lesquels il est difficile d'exporter en raison du faible prix de l'énergie, la R.F.A., la France, l'Italie et l'Espagne. Certains d'entre eux se plaignent de ne pouvoir bénéficier de tarifs préférentiels comparables à ceux qui sont consentis aux gros consommateurs dans des pays comme l'Italie et l'Espagne. D'autres industriels de produits de construction sont affectés par le prix des bitumes, plus élevé en Grande-Bretagne qu'en France et en R.F.A.

En France, certains producteurs remarquent également que le faible prix de l'énergie en Italie limite les exportations vers ce pays. Mais les pays qui semblent le plus souffrir du coût élevé de l'énergie sont l'Irlande, la Grèce et le Portugal.

On peut toutefois faire ici la même remarque que celle émise à propos des coûts salariaux: les positions concurrentielles respectives des différents industriels dans ce domaine dépendent non seulement du prix relatif de l'énergie, mais aussi du poids de ce facteur dans la technologie de production qu'ils ont adoptée.

II.4 - DESCRIPTION DES BARRIERES DANS CHAQUE PAYS DE DESTINATION

Les pages qui suivent présentent, pour chaque pays de destination des produits, un résumé très succinct des descriptions faites par les industriels exportateurs des entraves qu'ils rencontrent. Nous nous sommes limités dans ce chapitre aux seules entraves prises en compte par le Livre Blanc. Pour chaque produit de l'échantillon sont mentionnés:

- le nom du pays d'origine;
- la nature des entraves rencontrées (la numérotation des entraves est celle adoptée dans le tableau de la p.22);
- le nom de l'organisme éventuellement considéré par l'industriel exportateur comme responsable de l'existence de ces entraves.

Les commentaires réunis dans ce chapitre ne prétendent à aucune représentativité statistique (le poids respectif des entraves dans chaque pays a été présenté au chapitre II.1 - tableaux des p.22 et 24); ils ont pour seul but de donner une série d'exemples concrets des principaux types de difficultés rencontrées par les industriels exportateurs sur le marché européen.

DESCRIPTION DES ENTRAVES PRISES EN COMPTE
PAR LE LIVRE BLANC

PAYS DE DESTINATION : R.F.A.

PRODUIT	PAYS D'ORIGINE	NATURE DE L'ENTRAVE	DESCRIPTION DE L'ENTRAVE	ORGANISME RESPONSABLE DE L'ENTRAVE
Tuyaux en béton pour assainissement	F	5	Grande difficulté de mise en conformité des produits aux normes DIN	-
Panneaux en béton cellulaire	F	6	Problèmes liés aux tests de résistance au feu	-
Plâtre	E	6	Nécessité systématique d'obtention des homologations DIN	-
		9	Frais financiers accrus du fait de l'obligation de paiement de la TVA à la livraison de la marchandise	-
		11	Il est urgent d'adopter une Norme Européenne dans ce domaine	-
Briques	NL	3	Qualification insuffisante des maçons en R.F.A. du Sud	
		5	Prescription de matières spécifiques ou spécifications différentes, à seule fin de protection du marché national	Industrie allemande des produits en terre cuite
	B	4	Règles de calcul de la construction et systèmes dimensionnels différents	
Carreaux de céramique	F	5	Les normes allemandes sont plus sévères que la norme Européenne	
	UK	2	Les architectes préfèrent recourir à des produits nationaux	
	E	6	La marque de qualité espagnole n'est pas reconnue en R.F.A., d'où une multiplication des essais	

DESCRIPTION DES ENTRAVES PRISES EN COMPTE
PAR LE LIVRE BLANC

PAYS DE DESTINATION : R.F.A. (2)

PRODUIT	PAYS D'ORIGINE	NATURE DE L'ENTRAVE	DESCRIPTION DE L'ENTRAVE	ORGANISME RESPONSABLE DE L'ENTRAVE
Céramique sanitaire	UK	8	Formalités administratives d'importation excessives	
	E	6	Plusieurs agréments distincts nécessaires	Institut WORZBURG Marque P.A.
Verre plat	F	10	Contrôles bureaucratiques excessifs sur la circulation des capitaux liés à l'activité des centres de recherche à l'échelle européenne	
Produits isolants minéraux	F	6	- Délais excessifs pour les essais de résistance au feu - La décentralisation des organismes de contrôle allemands augmente les délais des essais	
	UK	6	La R.F.A. n'accepte pas les normes britanniques, d'où des surcoûts et délais supplémentaires liés aux essais	
	IR	6	- Pratiques discriminatoires dans le contrôle des produits (notification préalable aux seuls fabricants nationaux) - Délais excessifs pour l'obtention des agréments	
8		Pertes de temps liées aux contrôles en douanes		
Panneaux de particules	F	5	Difficultés de mise en conformité des produits aux normes relatives à la résistance mécanique et au seuil de dégagement de formol	B.A.M. (Berlin)
		6	Difficultés liées aux tests de résistance au feu	

DESCRIPTION DES ENTRAVES PRISES EN COMPTE
PAR LE LIVRE BLANC

PAYS DE DESTINATION : R.F.A. (3)

PRODUIT	PAYS D'ORIGINE	NATURE DE L'ENTRAVE	DESCRIPTION DE L'ENTRAVE	ORGANISME RESPONSABLE DE L'ENTRAVE
Produits en liège	P	5	Grande difficulté de mise en conformité des produits élaborés décoratifs aux normes DIN	
Fers à béton	GR	6	Les certificats de conformité doivent être renouvelés tous les 6 mois et leur délai d'obtention avoisine 6 à 8 mois, d'où d'importants surcoûts	
Eléments de couverture et systèmes d'assemblage	DK	5	Les normes et standards sont élaborés pour favoriser les producteurs nationaux	
Serrurerie et fermetures métalliques	I	6	Obligation de versement d'une caution non rémunérée	
		8	Longue attente aux passages en douanes et contrôles sévères des services douaniers, même pour de petits accessoires	
		11	Lenteur d'élaboration d'une Norme Européenne dans le domaine des profilés à froid, produit typiquement italien	
	UK	5	La dimension des fenêtres est imposée	Standards du ROSENHEIM INSTITUT
Robinetterie	I	1	Préférence des maîtres d'ouvrages publics pour les produits nationaux, afin de défendre la production nationale	V.O.B.
		5	Normes très sévères	
		6	Tendance récente à l'allongement des délais pour l'obtention des agréments	

DESCRIPTION DES ENTRAVES PRISES EN COMPTE
PAR LE LIVRE BLANC

PAYS DE DESTINATION : R.F.A. (4)

PRODUIT	PAYS D'ORIGINE	NATURE DE L'ENTRAVE	DESCRIPTION DE L'ENTRAVE	ORGANISME RESPONSABLE DE L'ENTRAVE
Produits d'étanchéité	UK	6	- Les fabricants ont élaboré des produits aux normes DIN qui ont été refusés, alors que certains produits fabriqués en RFA aux normes DIN testés en UK se sont révélés non conformes à ces normes - Durée des essais : 1 an	
Peinture	NL	6	- Difficultés d'obtention des agréments	ROSENHEIM INSTITUT
Isolants en polystyrène	B	6	- Non-reconnaissance des agréments belges - Coûts élevés et délais très longs pour l'obtention des agréments - Coût élevé de la surveillance périodique de la production par un organisme allemand	
Revêtements de sols	F	4	Difficultés liées aux spécificités de la réglementation allemande en matière de protection incendie	
Fenêtres en PVC	E	2	Nette préférence des prescripteurs pour les produits nationaux	
Appareillage électrique	I	5	Les normes DIN sont plus sévères que celles de tous les autres pays de la CEE	
		6	Il existe deux organismes de contrôle qui ne coordonnent pas leurs actions	
Cumulus électriques	I	5	Difficulté de mise en conformité des produits aux normes DIN liées aux caractéristiques des éléments électriques	
		6	Délais importants pour l'obtention des avis de conformité	T.U.V. V.D.E.
Systèmes électroniques de gestion de l'énergie	DK	6	Spécifications techniques de correction avec le réseau téléphonique public exigées, même si le produit répond au standard CCITT	BUNDESPOST

DESCRIPTION DES ENTRAVES PRISES EN COMPTEPAR LE LIVRE BLANC

PAYS DE DESTINATION : ITALIE

PRODUIT	PAYS D'ORIGINE	NATURE DE L'ENTRAVE	DESCRIPTION DE L'ENTRAVE	ORGANISME RESPONSABLE DE L'ENTRAVE
Marbre et granit de construction	P	2	Réticences des prescripteurs face aux marbres d'origine portugaise	
Céramique sanitaire	UK	1	Préférence des maîtres d'ouvrages publics fondée sur le refus du changement et sur la conviction que les autorités publiques doivent favoriser l'industrie locale	
		2	Forte préférence des prescripteurs pour les produits nationaux	
Verre plat	F	12	L'Italie subventionne les investissements industriels nationaux	
Vitrages isolants	I	12	Difficultés de transferts des paiements internationaux	
Fers à béton	GR	6	Les certificats de conformité doivent être renouvelés tous les 6 mois auprès de l'organisme national et le délai d'obtention avoisine 6 à 8 mois avec des frais élevés	
		8	Délais importants de passage de la frontière : obligation de présenter une fiche technique sur les tests de résistance à la corrosion	

DESCRIPTION DES ENTRAVES PRISES EN COMPTE
PAR LE LIVRE BLANC

PAYS DE DESTINATION : FRANCE

PRODUIT	PAYS D'ORIGINE	NATURE DE L'ENTRAVE	DESCRIPTION DE L'ENTRAVE	ORGANISME RESPONSABLE DE L'ENTRAVE
Produits en béton léger	RFA	6	- Difficulté d'obtention des avis techniques du C.S.T.B. - Exigences de tests coûteux traînant en longueur qui ont conduit à la création d'un lobby grâce auquel les certificats sont obtenus plus rapidement et à moindre prix. Des nouveaux venus, et notamment les PME, n'auraient de ce fait aucune chance de pénétrer le marché	C.S.T.B.
		11	Réticence du CSTB face à l'élaboration de règles communes au niveau européen	C.S.T.B.
Planchers, hourdis et prédalles en béton	B	6	Avis de conformité aux normes très coûteux	
		7	La loi "Spinetta" sur les assurances est un facteur de surcoût	
		8	Temps d'attente excessifs à la frontière : 2 heures par chargement	
		9	- Formalités de paiement de la TVA lourdes - Obligation de paiement immédiat de la TVA au passage de la frontière	
		12	- Lenteur des paiements internationaux - Frais d'accompagnement et d'autorisation départementale de circulation	
Plâtre	E	6	Nécessité d'obtention de l'homologation NF	AFNOR
		9	Frais financiers augmentés du fait de l'obligation de paiement de la TVA au passage de la frontière	
		11	La mise en place d'une réglementation européenne est urgente	

DESCRIPTION DES ENTRAVES PRISES EN COMPTE
PAR LE LIVRE BLANC

PAYS DE DESTINATION : FRANCE (2)

PRODUIT	PAYS D'ORIGINE	NATURE DE L'ENTRAVE	DESCRIPTION DE L'ENTRAVE	ORGANISME RESPONSABLE DE L'ENTRAVE
Briques	RFA	2	Préférence des architectes et bureaux d'études pour les produits agréés par le CSTB	
		6	Demande d'agrément à renouveler pour chaque produit de la gamme	
	B	4	Difficultés liées aux règles de construction et aux systèmes dimensionnels	
Carreaux de céramique	I	1	Préférence des donneurs d'ordres publics pour les produits français	
		3	Difficultés des entreprises locales à mettre en oeuvre des produits étrangers	
		6	<ul style="list-style-type: none"> - Difficultés d'obtention des avis techniques ou des agréments nationaux auprès des organismes compétents - Dans les périodes de tensions commerciales, les produits précédemment reconnus conformes à la norme UPEC sont soumis à de nouveaux contrôles de conformité qui allongent les délais de livraison et peuvent provoquer des pertes de clientèle 	
	E	6	<ul style="list-style-type: none"> - Coût élevé des avis techniques - Les avis UPEC doivent être renouvelés chaque année et des visites des usines sont effectuées en Espagne par des contrôleurs français, d'où des coûts élevés 	C.S.T.B.
		8	La lenteur des contrôles en douanes engendre parfois des dépassements de délais de livraison	

DESCRIPTION DES ENTRAVES PRISES EN COMPTE
PAR LE LIVRE BLANC

PAYS DE DESTINATION : FRANCE (3)

PRODUIT	PAYS D'ORIGINE	NATURE DE L'ENTRAVE	DESCRIPTION DE L'ENTRAVE	ORGANISME RESPONSABLE DE L'ENTRAVE
Céramique sanitaire	UK	1	Importance des traditions et préférence des maîtres d'ouvrages publics pour les industries locales	
		2	Les bureaux d'études et architectes n'acceptent pas les british standards pour des raisons techniques et professionnelles	
		3	Les entreprises ont une préférence pour les produits et les techniques connus	
	E	1	Les maîtres d'ouvrage publics refusent très souvent les produits espagnols	
		5	Les normes françaises contraignent à produire des produits spécifiques pour ce marché (raccordements)	
		6	Renouvellement périodique des homologations (nouvelles normes à partir de 1988)	
	P	5	Difficulté d'adaptation des produits portugais aux normes françaises (pas de norme au Portugal)	
		6	Difficulté d'obtention des agréments nécessaires	
	Vitrages isolants	B	1	Préférence exclusive pour les vitrages locaux dans les bâtiments publics
6			Délais dissuasifs pour l'obtention des avis de conformité	
7			Avis de conformité obligatoire pour l'obtention de la couverture des assurances	

DESCRIPTION DES ENTRAVES PRISES EN COMPTE
PAR LE LIVRE BLANC

PAYS DE DESTINATION : FRANCE (4)

PRODUIT	PAYS D'ORIGINE	NATURE DE L'ENTRAVE	DESCRIPTION DE L'ENTRAVE	ORGANISME RESPONSABLE DE L'ENTRAVE
Verre cellulaire pour isolation	B	6	Difficultés liées au marquage, à l'étiquetage des produits et aux agréments	
Portes et fenêtres en bois	UK	1	Avis du CTB nécessaire dans les marchés publics	C.T.B.
		5	Les normes relatives aux dimensions et à la fabrication sont beaucoup plus exigeantes que celles des autres pays européens	C.T.B.
		6	Les essais doivent être effectués en France, ce qui implique de très longs délais	
	E	6	<ul style="list-style-type: none"> - La norme espagnole UNE est aussi exigeante en termes de qualité que la norme française, mais les professionnels français présents au sein du comité d'attribution de la marque (CTBA) exercent des pressions contre les produits étrangers - De fait, cette marque n'a été accordée qu'à des types de portes dont l'usage n'est pas commun en France 	AFNOR
		8	La marque CTBA est exigée au passage en douane	
Fermetures métalliques	I	2	<ul style="list-style-type: none"> - Le mode d'organisation des chantiers contraint l'exportateur à être présent aux rendez-vous de chantier hebdomadaires - Les prescripteurs préfèrent les produits sur mesures, ce qui oblige l'exportateur à travailler avec des unités de production locales 	

DESCRIPTION DES ENTRAVES PRISES EN COMPTE
PAR LE LIVRE BLANC

PAYS DE DESTINATION : FRANCE (5)

PRODUIT	PAYS D'ORIGINE	NATURE DE L'ENTRAVE	DESCRIPTION DE L'ENTRAVE	ORGANISME RESPONSABLE DE L'ENTRAVE
Robinetterie	RFA	6	<ul style="list-style-type: none"> - Un certificat de contrôle d'usure mécanique est exigé pour les produits étrangers, mais il n'est pas officiellement reconnu par les Français - Tendance actuelle à l'allongement des délais pour l'obtention des agréments nationaux 	
Produits d'étanchéité	UK	6	La réglementation nationale est interprétée au détriment des producteurs britanniques	
Peinture	NL	8	Obligation pour le passage en douane de munir les produits d'informations en français, même pour l'envoi d'échantillons	
Produits isolants en polystyrène	B	6	Coûts élevés et délais très longs pour l'obtention des agréments	
		7	Cahiers des charges SOCOTEC ou VERITAS exigés en l'absence d'agrément pour l'obtention de la garantie des assurances	
Cumulus électriques	RFA	6	Exigence pour chaque modification de l'appareil d'un agrément individuel. Coût : 10 000 DM	
	I	5	La France impose aux produits italiens une norme détaillée et contraignante que les producteurs nationaux ne sont pas tenus de respecter	
		6	Les délais d'obtention des certificats de conformité sont récemment passés de 2 ou 3 mois à au moins 6 mois. Il s'agit d'une volonté délibérée de freiner les importations	

DESCRIPTION DES ENTRAVES PRISES EN COMPTE
PAR LE LIVRE BLANC

PAYS DE DESTINATION : ROYAUME-UNI

PRODUIT	PAYS D'ORIGINE	NATURE DE L'ENTRAVE	DESCRIPTION DE L'ENTRAVE	ORGANISME RESPONSABLE DE L'ENTRAVE
Ciment	IR	6	Délais et coûts excessifs d'obtention des avis de conformité	
Tuyaux en béton	F	1	Les préférences nationales des maîtres d'ouvrages publics contraignent à la recherche de partenaires locaux	
		2	Les British standards impliquent l'utilisation de produits particuliers	
		5	Au Royaume-Uni, les tuyaux français ne satisfont à aucun des critères anglais	
Carreaux de revêtement décoratif en béton	B	5	Les éléments des normes britanniques sont systématiquement différents des éléments des autres systèmes européens de normalisation	
Carreaux de céramique	I	4	Les normes et lois relatives à la construction locale sont très contraignantes et spécifiques	
Céramique sanitaire	E	5	Les normes britanniques sont très spécifiques	Water Council Research
		6	Les agréments espagnols ne sont pas reconnus et le coût d'obtention des agréments allemands est élevé	
Produits isolants	F	4	Implantations et exportations ralenties par des réglementations différentes au sein même du Royaume-Uni (exemple : protection incendie)	
		6	Plusieurs organismes doivent être consultés pour les agréments (système décentralisé)	

DESCRIPTION DES ENTRAVES PRISES EN COMPTE
PAR LE LIVRE BLANC

PAYS DE DESTINATION : ROYAUME-UNI (2)

PRODUIT	PAYS D'ORIGINE	NATURE DE L'ENTRAVE	DESCRIPTION DE L'ENTRAVE	ORGANISME RESPONSABLE DE L'ENTRAVE
Panneaux de particules	F	6	Les modalités d'essai de résistance au feu sont différentes	
Eléments de couverture et systèmes d'assemblage	DK	1	Préférence des maîtres d'ouvrages publics visant à soutenir l'industrie autochtone	
Fermetures métalliques	I	2	La préférence est presque toujours accordée à des produits semi-finis, ce qui oblige les industriels italiens à s'appuyer sur des entreprises locales de préfabrication. La très grande diversité des produits locaux de fabrication artisanale défavorise les produits industriels italiens.	
		5	Il n'y a pas de norme britannique pour le produit italien le plus diffusé (profils minces), ce qui freine notablement les exportations dans ce pays	
Radiateurs	IR	4-5	Coût élevé de l'adaptation des produits aux normes britanniques relatives à la construction et aux produits industriels	
		8	"Tracasseries" douanières à caractère protectionniste	
		9	Obligation de paiement de la TVA par chaque client et non par la société centrale de distribution	

DESCRIPTION DES ENTRAVES PRISES EN COMPTE
PAR LE LIVRE BLANC

PAYS DE DESTINATION : ROYAUME-UNI (3)

PRODUIT	PAYS D'ORIGINE	NATURE DE L'ENTRAVE	DESCRIPTION DE L'ENTRAVE	ORGANISME RESPONSABLE DE L'ENTRAVE
Robinetterie	RFA	4	Les spécifications techniques de la construction conduisent à distinguer nettement l'arrivée d'eau chaude et d'eau froide	
		6	Un certificat de contrôle de non-toxicité des composants en matière plastique des robinets est exigé	
	I	6	Les délais techniques d'obtention des certificats et agréments peuvent atteindre un an	
		7	Pratiques laxistes des bureaux de contrôle et des compagnies d'assurances concernant la qualité des produits mis en oeuvre	
Appareillage électrique	F	5	Normes différentes liées à l'obligation de mise à la terre et à la différence de tension électrique	
Cumulus électriques	I	5	Normes très rigides et peu explicites en ce qui concerne la qualité des éléments électriques	B.A.B.
		6	Durée très longue des essais pour l'obtention des avis de conformité (deux ans dans certains cas)	B.A.B.
Systèmes de gestion de l'énergie	DK	6	Démarches très coûteuses pour l'obtention des avis de conformité	

DESCRIPTION DES ENTRAVES PRISES EN COMPTE
PAR LE LIVRE BLANC

PAYS DE DESTINATION : ESPAGNE

PRODUIT	PAYS D'ORIGINE	NATURE DE L'ENTRAVE	DESCRIPTION DE L'ENTRAVE	ORGANISME RESPONSABLE DE L'ENTRAVE	
Marbre	P	10	Délais importants des transferts internationaux		
Carreaux de céramique	RFA	8	- Licence d'importation exigée pour chaque envoi, même pour les échantillons - Taxe d'importation de 7 % engendrant 5 % de frais annexes		
		I	6	Difficultés d'obtention des avis techniques et des agréments nationaux	
			8	Contraintes liées au passage de la frontière et subsistance des droits de douane	
Céramique sanitaire	UK	1	Préférence des maîtres d'ouvrages publics fondée sur les traditions et la volonté de favoriser l'industrie locale		
			3	Pratiques locales et habitude des entreprises favorisant les produits nationaux	
			4	Normes différentes pour certains appareils sanitaires	
Matériaux d'isolation en liège	P	5	Difficultés d'accès aux données concernant les normes et lois relatives aux produits isolants		
			6	Longueur des délais pour l'obtention des avis de conformité	
			8	Longueur des contrôles en douanes	
			12	Quotas du Ministère du Commerce et subventions accordées aux producteurs locaux	

DESCRIPTION DES ENTRAVES PRISES EN COMPTE
PAR LE LIVRE BLANC

PAYS DE DESTINATION : ESPAGNE (2)

PRODUIT	PAYS D'ORIGINE	NATURE DE L'ENTRAVE	DESCRIPTION DE L'ENTRAVE	ORGANISME RESPONSABLE DE L'ENTRAVE
Robinetterie	RFA	12	Contingentement jusqu'à fin 1989 des produits en plastique	
	I	5	- Normes sévères - Plainte déposée à la CEE concernant des décrets ultérieurs à Janvier 1985 imposant l'obligation de référence aux normes espagnoles pour les homologations	U.N.E.
Serrurerie	UK	6	Longueur des délais nécessaires pour obtenir les avis de conformité	
Produits d'étanchéité	F	3	Préférences pour des produits de faible technologie, peu chers, mais nécessitant beaucoup de main-d'oeuvre lors de la pose	
		5	Un décret de Juillet 1986 rend obligatoire l'homologation des produits étrangers	
		6	Pas suffisamment de moyens mis en place par le gouvernement espagnol pour effectuer tous les contrôles et tests nécessaires pour l'homologation (très longues démarches pour déposer un dossier d'inscription et obtenir l'homologation)	
Appareillage électrique	F	5	L'Espagne a adopté les normes allemandes, très différentes des normes françaises	
Cumulus électriques	I	5	Plainte déposée à la CEE contre la tentative d'application par l'ANIE d'une norme inacceptable par la Communauté	A.N.I.E.
		7	Obligation de présence en Espagne d'une entité légalement reconnue susceptible de répondre de l'industriel en cas de sinistre	

DESCRIPTION DES ENTRAVES PRISES EN COMPTE
PAR LE LIVRE BLANC

PAYS DE DESTINATION : PAYS-BAS

PRODUIT	PAYS D'ORIGINE	NATURE DE L'ENTRAVE	DESCRIPTION DE L'ENTRAVE	ORGANISME RESPONSABLE DE L'ENTRAVE
Tuyaux en béton	F	5	Différences de normes techniques	
Eléments en béton léger	RFA	6	- Exigence de tests coûteux, traînant en longueur. D'où création par les entreprises d'une sorte de "lobby" grâce auquel les certificats sont obtenus plus rapidement et sont moins coûteux. Les entreprises interrogées déclarent que les nouveaux venus et notamment les PME n'auraient quasiment aucune chance de pénétrer le marché - Difficulté d'obtention des certificats techniques du KOMO	KOMO
		11	Réticences du KOMO à établir des règles communes en Europe	KOMO
Poutrelles en béton	F	5	- Le KOMO exige que le ferrailage des poutrelles ne soit pas apparent	KOMO
Briques	B	4	Règles de calcul et systèmes dimensionnels différents	
Céramique sanitaire	UK	4	- Différences significatives dans les règles et normes relatives aux dimensions et performances des ouvrages	KIWA
		5	- Exigence de conformité à des règles très précises, et d'une grande complexité	KIWA
	E	6	Exigence de l'étiquette "KIWA" sur chaque appareil sanitaire	KIWA
Verre plat	F	12	Subventions à l'investissement	
Vitrages isolants	B	6	Longs délais pour l'obtention des avis de conformité	

DESCRIPTION DES ENTRAVES PRISES EN COMPTE
PAR LE LIVRE BLANC

PAYS DE DESTINATION : PAYS-BAS (2)

PRODUIT	PAYS D'ORIGINE	NATURE DE L'ENTRAVE	DESCRIPTION DE L'ENTRAVE	ORGANISME RESPONSABLE DE L'ENTRAVE
Robinetterie	RFA	6	Certificat de contrôle d'usure mécanique exigé	
	I	7	Laxisme des bureaux de contrôle et des compagnies d'assurances quant à la qualité des produits	
Produits d'étanchéité	UK	4-5	Réglementation de la construction interprétée en défaveur des produits britanniques	
		6	Coûts et délais importants pour l'obtention des certificats de conformité	DAKADVIES
Isolants en polystyrène	B	6	- Agréments belges non reconnus - Coûts élevés et délais très longs pour l'obtention des agréments	
		7	En l'absence d'agrément, des cahiers des charges reconnus par les organismes nationaux responsables sont exigés	
Revêtements de sols	F	4	Difficultés liées à des règles de conception différentes pour les dalles	
Cumulus électriques	RFA	6	Exigence d'un nouvel agrément pour chaque modification apportée aux produits. Coût d'un agrément : 10 000 DM	

DESCRIPTION DES ENTRAVES PRISES EN COMPTE
PAR LE LIVRE BLANC

PAYS DE DESTINATION : BELGIQUE

PRODUIT	PAYS D'ORIGINE	NATURE DE L'ENTRAVE	DESCRIPTION DE L'ENTRAVE	ORGANISME RESPONSABLE DE L'ENTRAVE
Eléments en béton léger	RFA	6	Exigence de tests coûteux, traînant en longueur. D'où création par les entreprises d'une sorte de "lobby" grâce auquel les certificats sont obtenus plus rapidement et sont moins coûteux. Les entreprises interrogées déclarent que les nouveaux venus n'ont quasiment aucune chance de pénétrer le marché	
		11	Réticence de l'UEATC (NBN) à établir des règles communes en Europe	
Briques	NL	5	Prescriptions de matières spécifiques ou spécifications différentes protégeant efficacement le marché national contre les importations	
Céramique sanitaire	F	5	- Absence de correspondance entre normes françaises et normes belges - Problème de conformité des produits qui constitue un frein à la vente	
	UK	11	Lenteur d'élaboration des réglementations européennes : exemple d'une société belge condamnée pour dumping (longueur des procédures). Après liquidation, la société condamnée a repris son activité sous un autre nom	
Produits d'étanchéité	F	6	Le CECO bloque les importations européennes et plus particulièrement les importations françaises : "mauvaise foi manifeste à l'égard des produits français"	CECO
Peinture	NL	5	La Belgique impose un pourcentage minimal d'agglomérants dans les produits latex	

DESCRIPTION DES ENTRAVES PRISES EN COMPTE
PAR LE LIVRE BLANC

PAYS DE DESTINATION : BELGIQUE (2)

PRODUIT	PAYS D'ORIGINE	NATURE DE L'ENTRAVE	DESCRIPTION DE L'ENTRAVE	ORGANISME RESPONSABLE DE L'ENTRAVE
Revêtements de sols	F	4	Différences de savoir-bâtir, notamment pour la conception des dalles	
		5	Différences entre les normes et règlements nationaux français et belges. Normes feu notamment : tests, méthodes de mesure, seuils	
		12	Problèmes d'information (sur les marchés, les clients, formalités pour l'exportation ...)	
Cumulus électriques	RFA	6	Exigence d'un nouvel agrément pour chaque modification des produits. Coût de l'agrément : 10 000 DM	CEBEC

DESCRIPTION DES ENTRAVES PRISES EN COMPTE
PAR LE LIVRE BLANC

PAYS DE DESTINATION : DANEMARK

PRODUIT	PAYS D'ORIGINE	NATURE DE L'ENTRAVE	DESCRIPTION DE L'ENTRAVE	ORGANISME RESPONSABLE DE L'ENTRAVE
Eléments en terre cuite	RFA	12	Entraves importantes dues à l'intervention de syndicats de travailleurs	
Carreaux de céramique	E	6	Depuis peu, une garantie de 5 ans est exigée sur le comportement final du produit	ORGANISATIONEN DER BAUSTOFFHÄNDLER
Céramique sanitaire	UK	2	Forte tendance à faire prévaloir et travailler avec des designs, produits et méthodes connus	
		3	Difficultés liées à la qualification professionnelle du personnel des entreprises de pose	
		5	Différences significatives dans les normes relatives aux dimensions et performances	
		6	Procédures très longues qui réduisent l'intérêt relatif de l'exportation	
Robinetterie	RFA	6	Exigence d'analyse détaillée de la teneur en plomb et en cadmium des robinets	

DESCRIPTION DES ENTRAVES PRISES EN COMPTE
PAR LE LIVRE BLANC

PAYS DE DESTINATION : PORTUGAL

PRODUIT	PAYS D'ORIGINE	NATURE DE L'ENTRAVE	DESCRIPTION DE L'ENTRAVE	ORGANISME RESPONSABLE DE L'ENTRAVE
Carreaux de céramique	I	8	Difficultés liées aux passages en douanes	
Verre cellulaire isolant	B	8	Licences d'importation nécessaires	
		10	Difficultés liées à la circulation des capitaux	
Serrurerie	UK	6	Délais importants d'obtention des avis de conformité liés à l'entrée récente du Portugal dans la CEE	

DESCRIPTION DES ENTRAVES PRISES EN COMPTE
PAR LE LIVRE BLANC

PAYS DE DESTINATION : GRECE

PRODUIT	PAYS D'ORIGINE	NATURE DE L'ENTRAVE	DESCRIPTION DE L'ENTRAVE	ORGANISME RESPONSABLE DE L'ENTRAVE
Ciment	E	12	Politique de subventions de l'industrie locale	
Carreaux de céramique	RFA	8	Une licence d'importation est nécessaire. Les droits de douane sont élevés (60 % de la valeur du produit). Le partenaire commercial en Grèce doit, en complément, mettre en dépôt environ 60 % de la valeur CIF	
	I	6	Difficultés d'obtention des avis techniques ou agréments auprès de l'organisme national compétent (exemple de la norme EN)	STETELI
		8	- Les dispositions fixées par le gouvernement grec différaient sur quelques points de la Norme Européenne, rendant particulièrement difficile le passage en douane par l'obligation d'un étiquetage spécifique. Une procédure engagée par l'Italie auprès de la CEE a permis le retour à la normale - Des difficultés de passage en douane subsistent	
Céramique sanitaire	UK	3	Tendance à travailler avec des designs, des produits et des méthodes familiaires	
		8	Difficultés des contrôles en douanes liées à l'adhésion récente de la Grèce à la CEE	
Verre cellulaire pour isolation	B	8	Licence d'importation nécessaire	
		10	Difficultés liées à la circulation des capitaux	

DESCRIPTION DES ENTRAVES PRISES EN COMPTE
PAR LE LIVRE BLANC

PAYS DE DESTINATION : GRECE (2)

PRODUIT	PAYS D'ORIGINE	NATURE DE L'ENTRAVE	DESCRIPTION DE L'ENTRAVE	ORGANISME RESPONSABLE DE L'ENTRAVE
Serrurerie	UK	6	Délais importants d'obtention des avis de conformité dus à l'entrée récente de la Grèce dans la CEE	
Cumulus électriques	I	6	La Grèce ne disposant pas d'un organisme capable d'établir une normalisation technique dans ce domaine se réfère aux normes européennes. Il en résulte un blocage total des importations, les produits conformes à ces normes n'étant plus compétitifs face au marché grec, caractérisé par un niveau de qualité inférieur	

DESCRIPTION DES ENTRAVES PRISES EN COMPTE
PAR LE LIVRE BLANC

PAYS DE DESTINATION : IRLANDE

PRODUIT	PAYS D'ORIGINE	NATURE DE L'ENTRAVE	DESCRIPTION DE L'ENTRAVE	ORGANISME RESPONSABLE DE L'ENTRAVE
Carreaux de céramique	UK	8	Délais et coûts relatifs aux exigences douanières	
Céramique sanitaire	E	5	Conception différente de certains appareils sanitaires	
Fenêtres en aluminium	UK	1	Très fortes pratiques de préférence des maîtres d'ouvrage publics	
Mousse de polyuréthane	B	1	Intervention des organismes officiels auprès des maîtres d'ouvrage publics	

II.5 - JUSTIFICATION DES ENTRAVES ET CONDITIONS DE LEUR DISPARITION

Sont regroupées dans ce chapitre les réponses éventuellement apportées par les personnes et organismes concernés des pays d'importation au sujet des entraves dénoncées par les industriels exportateurs: justification ou négation de leur existence, conditions de leur disparition, etc.

Les réponses sur ce point ont été recueillies dans les pays de destination des produits, à partir des tableaux synoptiques du chapitre précédent et d'un questionnaire spécifique (cf. annexe 5). Une soixantaine d'enquêtes "importation" ont ainsi été réalisées auprès des interlocuteurs suivants:

- administrations responsables de la réglementation de la construction;
- organismes responsables de la normalisation des produits de construction;
- fédérations et centres techniques professionnels de l'industrie des produits de construction;
- laboratoires d'essais et organismes chargés des homologations et agréments;
- représentants des professionnels de la construction responsables de la prescription des produits;
- importateurs et négociants.

II.5.1 - ENTRAVES LIEES AUX PREFERENCES DES PRESCRIPTEURS

Les préférences des prescripteurs sont généralement considérées comme le résultat de la liberté de choix dont ils jouissent face à des produits d'inégale compétitivité, même si certains comportements irrationnels en voie de disparition subsistent encore (habitudes, refus du changement, craintes devant la prolifération des marques disponibles), notamment dans les pays ayant récemment adhéré à la Communauté Européenne.

Les justifications rationnelles du non-choix de tel ou tel produit étranger ne manquent pas:

- produit inadapté aux goûts et aux modes de vie nationaux (état de surface des moquettes), ou aux traditions urbaines locales (couleur des briques);

- produit inadapté aux qualifications des entreprises chargées de sa mise en oeuvre (carreaux de céramique);

- surcoût non justifié par le niveau de qualité légèrement supérieur proposé;

- informations de mise en oeuvre incomplètes;

- formation insuffisante du réseau d'installateurs, avec pour conséquence une fréquence élevée de sinistres (fermetures métalliques);

- difficulté d'obtenir des pièces de rechange ou mauvais fonctionnement du service après-vente, du fait d'une implantation locale insuffisante ou de déficiences du réseau de commercialisation (robinetterie).

Les pays du Sud font en outre référence à la très bonne compétitivité de leur production nationale dans le domaine des produits courants de moyenne gamme (céramique sanitaire espagnole, cumulus électriques grecs), qui doit faire perdre l'illusion qu'ont certains pays du Nord d'accroître facilement leur pénétration avec des produits banals, surtout lorsque ces produits sont pondéreux et que leur compétitivité souffre facilement des coûts de transport.

L'augmentation progressive souvent constatée des exigences de la clientèle finale a des conséquences opposées d'un pays à l'autre:

- ouverture des marchés des pays du Sud aux produits de qualité (cercle vertueux lié à l'effet d'offre), quelle que soit leur origine, en particulier ceux qui assurent de moindres coûts de maintenance (produits d'étanchéité en Espagne);

- tendance au repli sur les produits nationaux en RFA, par crainte des recours judiciaires fréquents des utilisateurs en cas de sinistres dus à l'utilisation de produits mal connus et non éprouvés.

D'une manière générale, on considère que des mesures et exhortations administratives n'auraient aucune efficacité dans le domaine des comportements de prescription. Seules des politiques commerciales (marketing, réseaux de distribution, services liés) et de gammes adaptées assureront une pénétration accrue des produits étrangers, favorisée bien sûr par la suppression des entraves visées par le Livre Blanc.

II.5.2 - ENTRAVES LIEES A LA REGLEMENTATION DES CONTRATS DE CONSTRUCTION

Chaque ouvrage à construire est soumis en RFA, depuis le projet initial jusqu'à la réalisation des travaux en passant par l'appel d'offres, aux règles de l'art de bâtir contenues dans les lois et règlements (par exemple le VOB - VerdingungsOrdnung für Bauleistungen) et dans les normes DIN. De même, les cahiers des charges des appels d'offres publics et les assurances se réfèrent en France aux règles du savoir-bâtir contenues dans les DTU (Documents Techniques Unifiés), qui font eux-mêmes référence aux normes nationales. C'est la première raison invoquée dans ces pays pour justifier la préférence des maîtres d'oeuvre et des entreprises pour les produits nationaux, puisqu'il n'est pas nécessaire de vérifier pour les produits nationaux que les labels qu'ils possèdent ont bien été attribués en référence aux savoir-bâtir et aux règlements nationaux.

En Italie, l'absence d'un système complet de normalisation est au contraire considérée comme un frein à la pénétration des produits étrangers labellisés. Faute d'un tel système, les cahiers des charges d'appels d'offres en sont réduits à une approche descriptive des produits à mettre en oeuvre, avec des formulations du genre: "produit type ...", suivies d'un nom de marque italienne. Le système unifié de normes pour la construction résidentielle actuellement élaboré par le Ministère Italien des Travaux Publics est donc considéré comme un premier pas indispensable vers une prescription moins descriptive, et donc plus ouverte aux produits étrangers de qualité.

En France et en Italie, on considère que les cahiers des charges d'appels d'offres doivent évoluer vers des formulations performancielles donnant une plus grande liberté de choix des produits, comme ceux déjà élaborés par la région Emilie-Romagne en Italie ou ceux expérimentés par le Plan Construction en France.

II.5.3 - ENTRAVES LIEES AUX DIFFERENCES DE NORMES

Les charges selon lesquelles des normes européennes ou internationales (en l'absence de normes européennes) seraient imposées à certaines importations, alors qu'elles ne sont pas appliquées sur le territoire national, sont généralement rejetées (cumulus électriques en Grèce).

Quelques désaccords sur les choix effectués pour les normes européennes sont rappelés (par exemple celui de la Belgique sur les standards de résistance à l'usure et au gel des revêtements de sols), ainsi que les raisons qui font que certaines normes

nationales peuvent difficilement être alignées sur un standard européen (normes britanniques dans le domaine des équipements sanitaires, liées à la réglementation de la distribution de l'eau, considérée comme une ressource naturelle rare mais non facturée à l'unité).

Certaines plaintes relatives aux difficultés de mise en conformité des produits sont considérées comme peu justifiées, l'harmonisation des systèmes de normes étant suffisamment avancée pour n'exiger que des modifications mineures, qui ne peuvent pas être considérées comme des entraves (normes de mise à la terre et de voltage identiques en France et au Royaume-Uni).

L'opinion de la plupart des personnes rencontrées dans presque tous les pays, du Sud comme du Nord, est qu'il est absolument nécessaire de conserver l'objectif de substitution à terme des normes européennes aux normes nationales, avec une gamme de niveaux de service qui laisse la possibilité à chaque pays ou utilisateur d'opter pour celui qui convient le mieux à ses exigences (modes de vie, climat, etc.). Beaucoup d'organismes nationaux ont déclaré oeuvrer dans ce sens, avec une unanimité quelque peu surprenante quand on connaît les difficultés de certaines négociations internationales dans ce domaine.

Un interlocuteur belge considère toutefois que l'effort d'harmonisation devrait d'abord être porté sur l'unification des systèmes dimensionnels, problème fondamental que semblent négliger les propositions faites pour unifier les codes de performances, souvent moins différents d'un pays à l'autre (exemple des briques de parement).

II.5.4 - ENTRAVES LIEES AUX PROCEDURES D'ESSAI ET DE CERTIFICATION

Certains pays rejettent l'accusation selon laquelle les essais seraient plus longs et plus coûteux pour les produits étrangers, les conditions étant les mêmes pour les produits nationaux. Il est même rappelé que l'agrément est plus facile à obtenir pour les produits étrangers déjà agréés dans leur pays d'origine que pour les produits nationaux nouveaux, du fait de la procédure de reconnaissance mise en place par l'UEATc.

D'autres reconnaissent que les industriels nationaux sont nécessairement mieux informés des procédures et plus proches des centres d'essai, ce qui leur donne un avantage indéniable.

Les pays où la durée des essais est d'une manière générale considérée comme longue, sans qu'on leur reproche des pratiques discriminatoires, rejettent certaines accusations (les délais évoqués sont considérés comme fantaisistes) ou font référence soit à

leur entrée récente dans la CEE et au nombre encore restreint d'organismes habilités à effectuer les essais, soit aux surcoûts élevés qu'entraînerait une accélération des procédures.

Il semble que les essais de résistance au feu constituent un des noyaux durs des difficultés de réalisation et de reconnaissance des essais, du fait de l'attachement très ferme des pays aux règles relatives à la sécurité des personnes, règles qui varient non seulement d'un pays à l'autre, mais aussi d'une région à l'autre, sinon d'une municipalité à l'autre.

Là encore, beaucoup militent pour l'uniformisation des méthodes d'essais et pour la reconnaissance réciproque des essais réalisés dans les différents pays de la Communauté.

II.5.5 - ENTRAVES LIEES AUX PROCEDURES DOUANIERES

Indépendamment des mesures transitoires relatives aux droits de douane (cf. le programme d'extinction), plusieurs restrictions à l'importation mentionnées dans les pays du Sud ont été récemment abolies:

- autorisations d'importation en Espagne abolies depuis le 21 février 86 (il ne subsiste qu'un document statistique de contrôle de paiement délivré automatiquement);

- programme exceptionnel de stabilisation d'octobre 85 récemment aboli en Grèce.

Seule l'exigence des certificats d'homologation à la frontière espagnole est reconnue comme une entrave qui n'existe pas dans d'autres pays européens, où cette exigence est toutefois reportée à l'intérieur des frontières (réglementation des marchés publics).

Concernant les délais de passage en douane, un importateur italien considère que les retards de 4 à 5 jours qui sont très fréquents (du fait des horaires de travail très étroits des douaniers italiens et de l'insuffisance des effectifs) sont très nuisibles à la compétitivité des produits français, souvent proche de celle des produits italiens.

III - SCENARIO D'ACHEVEMENT DU MARCHE EUROPEEN

La complexité du secteur nous a contraint à faire reposer la quantification des effets directs et indirects sur l'extrapolation raisonnée à l'échelle macro-sectorielle des résultats des enquêtes, plutôt que sur un exercice de modélisation à partir d'une série d'hypothèses théoriques choisies par nous. Les hypothèses retenues concernant le scénario d'achèvement du marché européen sont en fait celles auxquelles se réfèrent explicitement ou implicitement les industriels interrogés en fonction de leur propre analyse, plus ou moins approfondie, des conséquences possibles de la mise en oeuvre du Livre Blanc.

Bien que les questions posées aient invariablement été précédées de l'énoncé: "Au cas où toutes les barrières visées par le Livre Blanc seraient supprimées ou substantiellement réduites", il est possible de reconstituer assez fidèlement le scénario effectif sur lequel ont reposé les réponses, à partir des commentaires généraux recueillis.

Pour la commodité de l'exposé, nous avons découpé ce scénario en trois phases: court terme, moyen terme et long terme, présentées dans les pages qui suivent. Les tableaux des pages 66 à 69 énumèrent les catégories de produits concernées par chacune de ces phases, ainsi que celles pour lesquelles les entraves spécifiques peuvent être considérées comme inexistantes ou déjà abolies. Le graphique de la page 70 donne une image synthétique très simplifiée du déroulement du scénario (évolution dans le temps du pourcentage en valeur des produits encore soumis à des entraves techniques spécifiques).

A - Hypothèses de court terme

Les données essentielles du scénario de court terme ayant servi de référence à l'évaluation des effets directs immédiats et différés sont les suivantes:

1°) Barrières fiscales et physiques: harmonisation des fiscalités indirectes, avec pour conséquence l'allégement des frais administratifs et des coûts de passage aux frontières lié à la simplification des procédures.

2°) Barrières techniques:

- déréglementation et donc baisse des coûts des transports (liberté des prestations de service);

- libre circulation des capitaux permettant l'accélération de la concentration financière déjà engagée;

- ouverture de la commande publique à la concurrence communautaire, avec des conséquences relativement limitées dans le domaine des produits de construction; l'amélioration de la Directive "travaux" (71/305/CEE) provoquera une augmentation sensible du pourcentage d'entreprises étrangères remportant des appels d'offres, avec une propension à utiliser des produits de leur pays d'origine; l'amélioration de la Directive "fournitures" (77/62/CEE) augmentera l'ouverture de la commande publique aux produits étrangers, limitée toutefois par la faible importance des achats directs de produits de construction de la part des promoteurs publics (sauf dans les secteurs actuellement exclus du champ de la Directive: énergie, transports, eau et télécommunications);

- développement de la reconnaissance par les pays de l'équivalence des normes et adoption d'une série limitée de normes harmonisées, essentiellement dans le domaine des demi-produits, notamment sous l'effet de l'émergence de la "nouvelle approche" de la Communauté qui limite l'harmonisation législative à l'adoption par les Directives des seules exigences essentielles de sécurité, de santé ou d'autres intérêts collectifs.

Ces hypothèses de court terme, dont la principale est l'effet encore relativement limité de la directive "produits", devraient conduire à une situation favorable pour certaines catégories de produits: les produits de base et les demi-produits pondéreux pour lesquels des démarches d'harmonisation ou de reconnaissance réciproque des normes sont déjà engagées; les produits destinés au bricolage et plus généralement à l'amélioration et à l'entretien des bâtiments existants, qui sont peu sensibles à l'obstacle des normes et règlements. Ces produits bénéficieront à plein de la réduction des coûts de transport et des facilités accrues de concentration financière (avec un impact immédiat sur les frais de siège et les coûts de R & D).

B - Hypothèses de moyen terme

Les effets indirects dynamiques évoqués par les industriels interrogés, et donc ceux que nous avons quantifiés au niveau macro-sectoriel, doivent être considérés comme situés à l'issue d'une période de l'ordre de cinq ans.

Il est très important de prendre en considération le fait que, pour les produits de construction, cette période ne sera probablement que transitoire, car elle correspondra à une phase de développement - mais pas encore de maturité - de l'harmonisation réglementaire. On sait en effet qu'une des conditions de cette harmonisation est la mise en place de documents techniques intermédiaires (Eurocodes, etc.) nécessaires à l'accélération de la production de normes harmonisées et au fonctionnement efficace de

l'Agrément Technique Européen, du fait de l'articulation étroite existant nécessairement entre les textes réglementaires et pararéglementaires relatifs à la construction des ouvrages et ceux relatifs à une partie des produits industriels intégrés dans ces ouvrages (il est fréquent qu'un produit de construction ne puisse être considéré comme satisfaisant à une exigence essentielle qu'en référence à un mode de mise en oeuvre donné).

Or, les textes intermédiaires précités, même si l'on doit espérer qu'ils seront élaborés rapidement grâce à l'impulsion donnée par la Directive "produits", ne pourront être mis en application que relativement lentement, puisqu'ils supposeront fréquemment la remise en cause des savoir-faire de l'ingénierie (méthodes de calcul notamment) et des entreprises de construction (savoir-bâtir) dans un secteur dont la capacité d'adaptation est limitée par son extrême atomisation (95% des entreprises de construction européennes ont moins de 50 salariés).

Même si l'élimination des barrières techniques n'est pas encore totalement achevée au bout de cinq ans, notre hypothèse principale est toutefois celle d'une diminution importante des barrières liées aux normes et agréments, celles-ci s'abattant pour deux types de produits:

- ceux qui ne comportent pas de spécifications techniques renvoyant à des exigences essentielles, grâce à la disparition des systèmes normatifs de nature descriptive anciennement mis en place à des fins implicites de protection des industries nationales;

- ceux comportant des spécifications techniques renvoyant à des exigences essentielles, mais dont la nature n'implique pas une articulation forte entre normalisation des produits et codification de la construction, notamment les produits de finition (exigences essentielles liées par exemple à la toxicité des fumées) et de cloisonnement, ainsi que certains produits d'équipement et d'enveloppe, pour lesquels on verra apparaître des normes harmonisées.

Ces produits pourront bénéficier pleinement des économies d'échelle permises par la standardisation de leur conception et de leur production.

C - Hypothèses de long terme

Cette phase se situe au-delà du terme auquel les industriels interrogés se sont référés. A cette échéance, on peut espérer un rapprochement des savoir-faire de conception et de mise en oeuvre suffisant pour que normes et agréments européens s'étendent systématiquement aux produits de structure, d'équipement

et d'enveloppe non encore atteints par la phase précédente d'harmonisation.

La généralisation des économies d'échelle et l'accélération de l'innovation qui pourraient résulter de cette troisième phase, et dont on peut penser qu'elles seront favorisées par une plus grande homogénéité de la demande (modes de vie) et de l'environnement (tension électrique, pression de l'eau, etc.), justifient notre affirmation concernant l'importance des effets dynamiques différés au-delà de ceux quantifiés à l'issue de la deuxième phase.

SCENARIO SIMPLIFIE D'ACHEVEMENT DU MARCHE EUROPEEN
DES PRODUITS DE CONSTRUCTION

I - CATEGORIES DE PRODUITS POUR LESQUELS LES ENTRAVES SPECIFIQUES PEUVENT ETRE
CONSIDEREES COMME NEGLIGEABLES (ENTRAVES DEJA ABOLIES OU INEXISTANTES)

- 1.1. Ciments et liants (50 %)
- 1.2. Béton prêt à l'emploi (50 %)
- 1.8. Sables, graviers et concassés de carrière
- 1.18 Verres, vitrages isolants et autres produits en verre (50 %)
- 1.19 Laine de verre et autres isolants minéraux (50 %)

- 2.1. Panneaux de bois aggloméré ou contreplaqué (50 %)
- 2.4. Charpentes et structures bois (50 %)

- 3.1. Aciers pour béton armé ou précontraint (50 %)
- 3.5. Tuyaux en acier et en fonte (50 %)
- 3.9. Serrurerie, feronnerie, boulonnerie et visserie (50 %)

- 4.1. Matériaux et produits à base d'asphalte ou de bitume (50 %)
- 4.2. Enduits et mastics (50 %)
- 4.3. Colles (50 %)
- 4.6. Papiers peints
- 4.7. Revêtements de murs et sols textiles ou mixtes (50 %)
- 4.8. Revêtements de murs et sols en plastique ou en caoutchouc (50 %)
- 4.9. Eléments sanitaires en plastique (50 %)
- 4.10 Tuyaux en plastique (50 %)

- 5.1. Câbles et filerie électrique (50 %)
- 5.5. Lampes et matériel d'éclairage (50 %)

Estimation de la part de ces produits dans la consommation des 4 plus
grands pays de la C.E.E. = 20 %

SCENARIO SIMPLIFIE D'ACHEVEMENT DU MARCHE EUROPEEN
DES PRODUITS DE CONSTRUCTION

II - CATEGORIES DE PRODUITS POUR LESQUELS LES ENTRAVES SPECIFIQUES SERONT
ABOLIES A COURT TERME (2 ANS)

- 1.1. Ciments et liants hydrauliques (50 %)
- 1.2. Béton prêt à l'emploi (50 %)
- 1.4. Tuyaux en béton
- 1.7. Produits en fibres ciment (50 %)
- 1.9. Pierres de construction
- 1.10. Ardoises
- 1.11. Chaux aérienne
- 1.12. Plâtre
- 1.13. Produits en plâtre (50 %)
- 1.14. Briques (50 %)
- 1.15. Tuiles et autres produits en terre cuite
- 1.16. Carreaux de céramique et terre cuite
- 1.17. Eléments sanitaires et autres produits en céramique
- 1.18. Verres, vitrages isolants et autres produits en verre (50 %)
- 1.19. Laine de verre et autres isolants minéraux (50 %)

- 2.1. Panneaux de bois aggloméré ou contreplaqué (50 %)
- 2.2. Parquets
- 2.3. Portes, fenêtres et autres éléments de menuiserie bois (50 %)
- 2.4. Charpentes et structures en bois (50 %)
- 2.5. Matériaux et produits divers à base de bois (50 %)

- 3.3. Eléments de couverture et de bardage métalliques (50 %)
- 3.4. Portes, fenêtres et autres éléments de menuiserie métallique (50 %)
- 3.6. Chaudières, radiateurs et divers matériels de chauffage (50 %)
- 3.7. Eléments sanitaires métalliques (50 %)
- 3.8. Robinetterie (50 %)
- 3.9. Serrurerie, ferronnerie, boulonnerie et visserie (50 %)
- 3.10. Produits en cuivre et dérivés (50 %)
- 3.11. Produits en zinc ou plomb et dérivés (50 %)

- 4.1. Matériaux et produits à base d'asphalte ou de bitume (50 %)
- 4.2. Enduits et mastics (50 %)
- 4.4. Peintures, vernis et produits de protection
- 4.5. Matériaux et produits isolants en plastique
- 4.7. Revêtements de murs et sols textiles ou mixtes (50 %)
- 4.8. Revêtements de murs et sols en plastique ou en caoutchouc (50 %)
- 4.9. Eléments sanitaires en plastique (50 %)
- 4.10. Tuyaux en plastique (50 %)
- 4.11. Portes, fenêtres et autres éléments de menuiserie en plastique (50 %)
- 4.12. Eléments et produits divers en plastique (50 %)
- 4.13. Eléments et produits divers à base chimique ou textile

- 5.1. Câbles et filerie électrique (50 %)
- 5.2. Lampes et matériel d'éclairage
- 5.3. Matériel électrique de chauffage et de climatisation (50 %)
- 5.6. Appareillage électrique et électronique de mesure et contrôle (50 %)

Estimation de la part de ces produits dans la consommation des 4 plus
grands pays de la C.E.E. = 45 %

SCENARIO SIMPLIFIE D'ACHEVEMENT DU MARCHE EUROPEEN
DES PRODUITS DE CONSTRUCTION

III - CATEGORIES DE PRODUITS POUR LESQUELS LES ENTRAIVES SPECIFIQUES SERONT
ABOLIES A MOYEN TERME (5 ANS)

- 1.3. Blocs en béton
- 1.5. Autres petits éléments en béton armé
- 1.7. Produits en fibres ciment (50 %)
- 1.13. Produits en plâtre (50 %)
- 1.14. Briques (50 %)
- 1.20. Matériaux et produits divers à base minérale non métallique

- 2.5. Matériaux et produits divers à base de bois (50 %)

- 3.1. Aciers pour béton armé ou précontraint (50 %)
- 3.2. Éléments de structure métalliques (50 %)
- 3.3. Éléments de couverture et de bardage métalliques (50 %)
- 3.5. Tuyaux en acier et en fonte (50 %)
- 3.6. Chaudières, radiateurs et divers matériels de chauffage (50 %)
- 3.7. Éléments sanitaires métalliques (50 %)
- 3.10. Produits en cuivre et dérivés (50 %)
- 3.11. Produits en zinc ou en plomb et dérivés (50 %)
- 3.12. Matériaux et produits divers à base métallique

- 4.3. Colles (50 %)
- 4.12. Éléments et produits divers à base métallique (50 %)

- 5.3. Matériel électrique de chauffage et de climatisation (50 %)
- 5.4. Ascenseurs, monte-charge et escaliers mécaniques (50 %)
- 5.5. Moteurs, pompes, transformateurs et divers matériels électromécaniques (50 %)
- 5.6. Appareillage électrique et électronique de mesure, de régulation et de contrôle (50 %)
- 5.7. Divers équipements électriques

Estimation de la part de ces produits dans la consommation des 4 plus grands pays de la C.E.E. = 20 %

SCENARIO SIMPLIFIE D'ACHEVEMENT DU MARCHE EUROPEEN
DES PRODUITS DE CONSTRUCTION

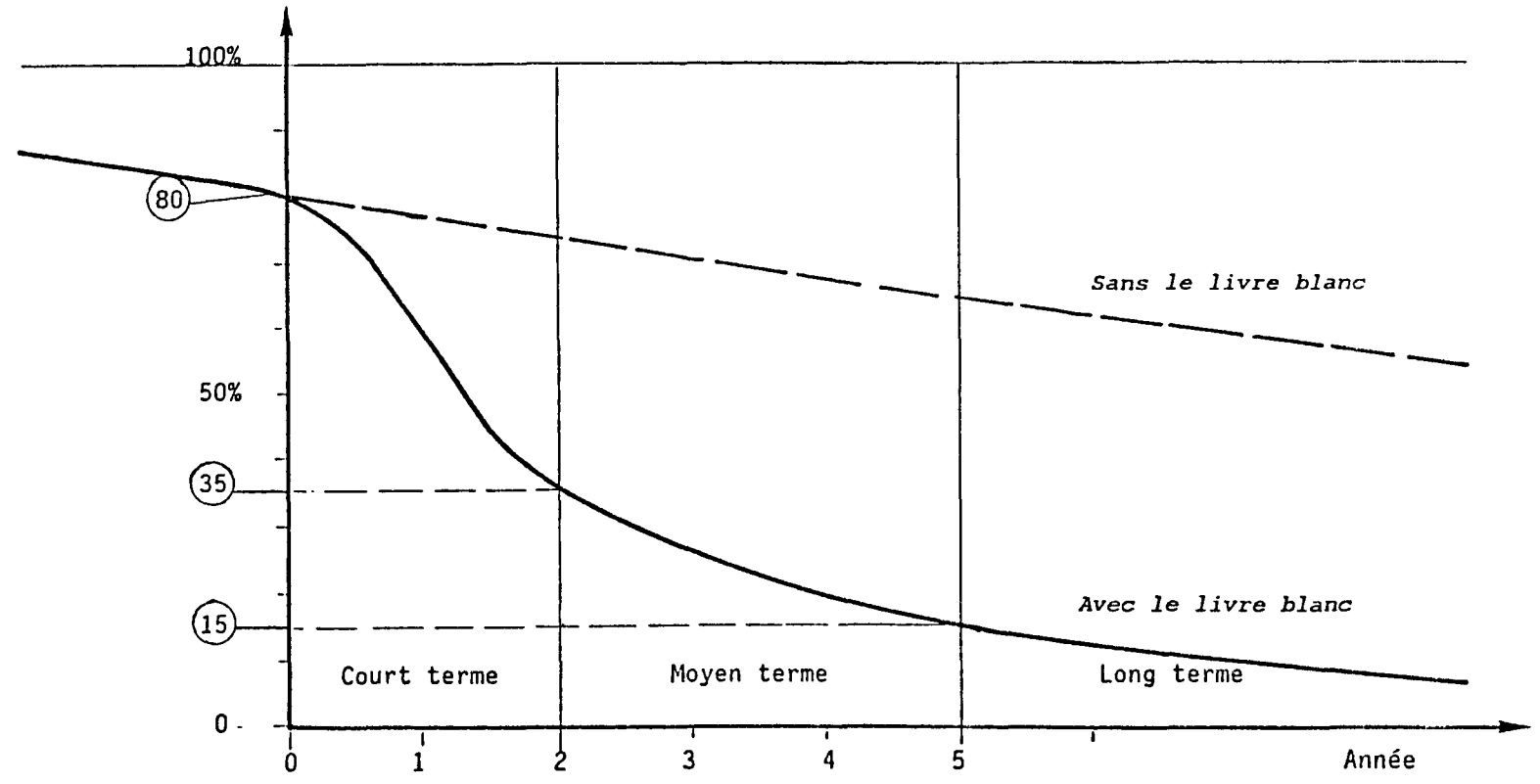
IV - CATEGORIES DE PRODUITS POUR LESQUELS LES ENTRAVES SPECIFIQUES NE
POURRONT ETRE ABOLIES QU'A UNE ECHEANCE SUPERIEURE A 5 ANS

- 1.6. Eléments de structure en béton armé ou précontraint
- 2.3. Portes, fenêtres et autres éléments de menuiserie bois (50 %)
- 3.2. Eléments de structure métalliques(50 %)
- 3.4. Portes, fenêtres et autres éléments de menuiserie métallique (50 %)
- 3.8. Robinetterie (50 %)
- 4.11. Portes, fenêtres et autres éléments de menuiserie en plastique (50 %)
- 5.4. Ascenseurs, monte-charge et escaliers mécaniques (50 %)

Estimation de la part de ces produits dans la consommation des 4 plus
grands pays de la C.E.E. = 15 %

NON-EUROPE DES PRODUITS DE CONSTRUCTION
SCENARIO D'ABOLITION DES BARRIERES TECHNIQUES SPECIFIQUES

% En valeur des produits de construction soumis à des barrières techniques spécifiques



IV - QUANTIFICATION DES EFFETS

IV.1 - METHODOLOGIE

L'ampleur du champ des activités couvert par l'étude et son extrême diversité en termes de structures des professions, de fonctions de production, d'internationalisation, de sensibilité à la mise en oeuvre du Livre Blanc, posaient un redoutable problème de représentativité statistique de l'échantillon enquêté.

De ce fait, il n'aurait pas été légitime de mener des extrapolations fondées sur des modélisations, faute de bases de données suffisantes pour spécifier ces modèles. On a donc choisi une démarche empirique, en traduisant par des valeurs chiffrées les relations de comportement des industriels: baisses de coûts unitaires associées à des hypothèses d'augmentation de la production (économies d'échelle); augmentation des exportations permise par la baisse des prix unitaires (élasticité prix relatif des exportations);etc.

La quantification des effets directs a été limitée aux quatre plus grands pays: RFA, France, Italie et UK. L'Espagne a également été prise en compte pour la quantification des effets indirects, car la mesure des conséquences de l'entrée récente dans la Communauté de pays de l'Europe du Sud nous a semblé indispensable à la compréhension des enjeux à moyen terme de l'achèvement du grand marché intérieur. La représentativité de l'échantillon étudié dans les cinq pays est d'environ 5 % (production totale des fabricants rencontrés / production totale des cinq pays).

A - Effets directs

Pour mesurer les effets directs, la méthodologie adoptée a comporté plusieurs phases (cf.diagramme p.73).

1°) Choix de produits, généralement très finement individualisés (par exemple: poutrelles préfabriquées en béton précontraint) qui, dans chaque pays, illustrent les interrogations que soulève le Livre Blanc.

2°) Rattachement des produits choisis aux postes de la nomenclature des produits de construction en 60 postes établie pour l'étude (ci-jointe en annexe 1).

3°) Elaboration pour chaque pays d'une typologie des postes de la nomenclature, sur la base des critères significatifs au regard de l'impact de la suppression des entraves (par exemple: produits manufacturés complexes non pondéreux). Chaque famille de cette typologie peut être quantifiée.

4°) Pondération des résultats des enquêtes en fonction de la typologie, conduisant à l'évaluation globale de la réduction des coûts de production pour chaque pays.

5°) Ultérieurement, à la demande de la DG II, les effets directs ont été ventilés entre trois macro-secteurs: produits manufacturés intermédiaires, produits manufacturés d'équipement, produits manufacturés de consommation (cf.annexe 3).

Il est important de rappeler que les résultats que nous présentons ont pour origine une série d'entretiens avec les responsables des études économiques (souvent un interlocuteur différent de celui interviewé pour la description des entraves, ce qui a considérablement augmenté les difficultés de l'enquête), au sein de sociétés qui ne disposent généralement ni des outils méthodologiques ni de l'information nécessaires pour mener la réflexion prospective qu'exigeait cette partie de l'enquête.

Il est également probable que des biais systématiques impossibles à quantifier ont été introduits dans les réponses, qui conduisent suivant les cas à surestimer ou à sous-estimer le poids des entraves:

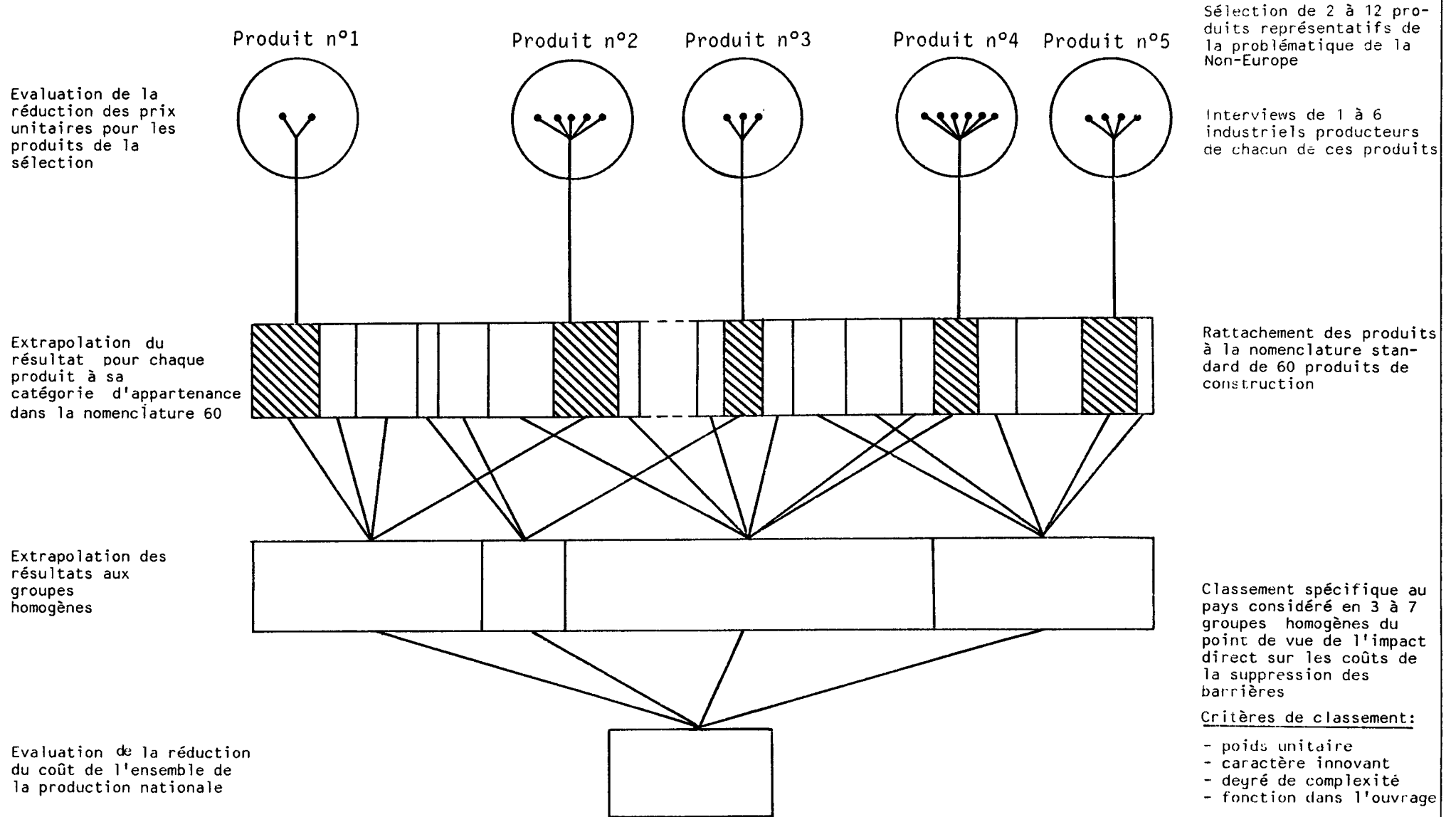
- soit que l'habitude des entraves soit telle que leur coût finit par ne plus être perçu, ou que l'on craigne que la dénonciation de telle ou telle entrave se traduise par des conséquences commerciales fâcheuses (sous-estimation),

- soit que le mode de sélection de l'échantillon, privilégiant les industriels pour lesquels l'achèvement du marché européen représente un enjeu suffisamment important pour leur faire accepter de répondre à une enquête lourde, ait provoqué une sur-représentation des industriels souffrant de l'existence des entraves.

On peut cependant avoir la certitude que les précautions apportées à la constitution de l'échantillon (119 syndicats et entreprises ont été contactés en RFA pour constituer l'échantillon de 30 entreprises finalement retenu) conduisent plutôt à une sous-estimation des entraves. Les chiffres présentés dans les paragraphes IV.2 et IV.3 doivent donc être considérés comme des minima.

NON-EUROPE DES PRODUITS DE CONSTRUCTION

Mesure des effets directs sur les coûts de la suppression des entraves



B - Effets indirects

S'agissant des effets indirects, on a considéré que chaque pays constitue un ensemble d'acteurs relativement cohérent du point de vue de leurs réactions à moyen terme à la disparition des entraves. Ce "nationalisme" des enjeux et des défis a été considéré comme l'emportant sur le particularisme micro-sectoriel légitimement respecté pour l'observation des effets directs.

Dans un premier temps, on a exploité pays par pays les réponses des entreprises aux questions sur leurs perspectives de ventes sur les marchés nationaux ou à l'exportation, et sur leurs prévisions d'évolution de leurs coûts. Dans la mesure où ces réponses traduisent les conséquences de politiques qui vont être menées par les entreprises, on peut considérer qu'on dispose pour chaque pays d'un "profil stratégique" caractéristique des enjeux de chaque question.

Dans un second temps, on a exploité les questionnaires de base (ensemble des enquêtes menées dans les 12 pays de la Communauté) pour déterminer les seuils quantitatifs qui sous-tendent les réponses qualitatives des entreprises. Par exemple, on a constaté qu'une augmentation des ventes n'est qualifiée de "substantielle" que lorsqu'elle dépasse 15% .

Enfin, on a comparé les "profils stratégiques" recueillis pour les différents pays afin d'arrêter à dire d'expert des chiffres (par exemple: pourcentage d'accroissement des exportations) qui s'efforcent de traduire la hiérarchie des pays au regard de l'importance de l'effet mesuré.

Finalement, les chiffres arrêtés traduisent un ensemble de facteurs complexes dont le poids relatif a été apprécié par les experts d'EUROCONSTRUCT de chaque pays: capacité d'adaptation des industries concernées constatée dans le passé, degré de sensibilité actuel à la problématique de l'achèvement du marché intérieur, capacité financière des entreprises, degré d'internationalisation déjà atteint...

Il est clair qu'une telle démarche méthodologique ne peut conduire qu'à des résultats d'une grande fragilité. Cependant, on doit considérer que la réalité observée, en l'occurrence les intentions stratégiques des entreprises et leurs effets potentiels, manque trop de consistance pour qu'on puisse espérer améliorer la valeur prédictive des résultats par des enquêtes statistiquement représentatives.

IV.2 - EFFETS DIRECTS

Ce chapitre a pour objet la mesure des répercussions mécaniques des réductions de coût induites par la suppression des entraves. L'hypothèse est que les entreprises, à ce stade initial, répercutent les baisses de coût dans leurs prix sans modification de leurs marges. De même, les entreprises sont supposées ne pas encore réagir par des ajustements de volume ou d'organisation de leur production. Les consommateurs ne modifient pas non plus leur comportement, et le jeu des élasticités prix n'est sensé se manifester qu'ultérieurement au titre des effets indirects.

IV.2.1 - MECANISMES DE GENERATION DES EFFETS

La suppression des entraves ne détermine une baisse des coûts, donc des prix, que dans la mesure où les industriels supportent des dépenses quand ils exportent leurs produits. Il peut s'agir de dépenses directes, frais de passage en douane, ou indirectes, coût d'adaptation des produits.

A - Cas des entraves fortes et décourageantes

De nombreux producteurs britanniques renoncent à exporter vers les pays de la C.E.E. du fait d'importantes entraves liées aux formalités d'homologation et d'agrément (cas de normes en France et en R.F.A. pour les produits d'étanchéité et la menuiserie métallique, cas de l'avis du CTB français pour la menuiserie bois).

De même, les producteurs européens de carreaux de céramique sont peu attirés par le marché allemand, régi par des normes très contraignantes (seuil de porosité de la céramique) qui expriment une exigence de qualité élevée de la part de la clientèle finale.

Ainsi, pour toute cette catégorie de produits, la suppression des entraves ne réduirait pas immédiatement les coûts directs.

B - Cas des entraves fortes mais contournées

L'implantation locale constitue pour de nombreuses sociétés la réponse aux contraintes sévères de normalisation ou d'agrément qui pèsent sur certains produits. De même, certains industriels adoptent la fabrication de gammes spécifiques destinées à un ou plusieurs pays particuliers.

Mais, pour ces produits, l'homogénéisation des réglementations aura des effets directs. Les surcoûts supprimés immédiatement porteront essentiellement sur l'obtention des

homologations et agréments (démarches et délais), les frais de passage en douane et le coût de transport, qui devraient s'abaisser du fait de la suppression du contingentement des transporteurs européens.

IV.2.2 - EVALUATION GLOBALE DES EFFETS DIRECTS

L'évaluation des effets directs sur les prix résultant de l'exploitation des enquêtes selon la méthode exposée au paragraphe IV.1 conduit à un total de 657 millions d'Ecus pour les quatre plus grands pays (RFA, Italie, France et UK), dont la production de 88,4 milliards d'Ecus représente 79,9% du marché communautaire des produits de construction. On peut donc estimer en première analyse que l'économie pour l'ensemble des 12 pays de la Communauté à attendre des effets directs de l'achèvement du marché européen atteindra un montant de 820 millions d'Ecus.

Il convient de rappeler que ces chiffres se rapportent à la suppression de l'ensemble des barrières, y compris les barrières non spécifiques déjà quantifiées par ailleurs (études horizontales engagées par la Commission sur l'ouverture de la commande publique, sur la libéralisation des services financiers, sur l'abolition des contrôles en douane et sur la déréglementation des transports). Nous évaluons à 43 % la part des effets directs dus aux barrières spécifiques, soit 283 millions d'Ecus.

Le tableau de la p.77 compare les appréciations portées dans les différents pays de la Communauté sur les difficultés d'accès aux marchés des produits de construction. Celui de la p.78 précise la nature des économies qui découleront de la suppression des barrières, telles qu'elles ont été valorisées par les industriels interviewés.

DIFFICULTES COMPAREES D'ACCES AUX MARCHES DES PRODUITS DE CONSTRUCTION

Pays	ACCES AUX MARCHES CEE PLUS FACILE	PAS DE DIFFERENCE ENTRE CEE ET RESTE DU MONDE	ACCES AUX MARCHES CEE PLUS DIFFICILE	Raisons éventuelles de la plus grande difficulté d'accès aux marchés CEE pour certains produits
	Pourcentage des réponses			
R.F.A.	70	15	15	Suisse plus couverte que CEE aux produits en béton cellulaire (normes et réglementations)
Italie	55	35	10	<ul style="list-style-type: none"> - Marché CEE des carreaux de céramique saturé - Normes CEE sévères pour les fermetures métalliques
France	50	15	35	<ul style="list-style-type: none"> - Normes CEE sévères pour les produits d'isolation - Coût élevé du transport terrestre des produits en béton
Royaume-Uni	25	40	35	<ul style="list-style-type: none"> - Forte compétition sur le marché européen des meubles de cuisine - Normes CEE sévères pour les fermetures métalliques - Nationalisme favorisant les produits locaux
Espagne	40	20	40	<ul style="list-style-type: none"> - Marchés CEE du ciment, des produits en plâtre & de la céramique sanitaire saturés - Normes CEE sévères pour fermetures bois et parquets - Coût élevé du transport terrestre des produits en béton et en bois
Belgique	80	20	0	-
Pays-Bas	100	0	0	-
Danemark	50	50	0	-
Portugal	25	60	15	<ul style="list-style-type: none"> - Difficulté pour des PME d'adapter leurs produits aux normes européennes (liège) - Quotas, subventions déguisées et retards aux frontières en Espagne (liège)
Grèce	0	20	80	<ul style="list-style-type: none"> - Marché CEE du ciment saturé - Normes et certificats de conformité CEE sévères et difficiles à obtenir pour les fers à béton
Irlande	90	10	0	-
C.E.E. (pondéré en proportion des productions nationales)	55	24	21	

NON-EUROPE DES PRODUITS DE CONSTRUCTION

EFFETS DIRECTS SUR LES COUTS

RESULTANT DE LA SUPPRESSION DES BARRIERES

Principaux domaines de réduction des coûts par ordre décroissant d'importance	% du nombre de réponses exploitables (plusieurs réponses possibles)	
	Non pondéré	Pondéré en fonction des volumes de production nationaux
Processus de production	24	29
Coûts de distribution (y.c. coûts de transport)	27	20
Coût des facteurs de production importés	17	17
Coûts de marketing	11	13
Coûts de trésorerie	11	10
Coût des assurances	5	3
Autres	5	8
ENSEMBLE	100	100

IV.3 - EFFETS INDIRECTS

L'objet de ce chapitre est d'établir un diagnostic de ce que seront les réactions secondaires des agents économiques confrontés aux effets directs analysés dans le chapitre précédent.

IV.3.1 - MECANISMES DE GENERATION DES EFFETS

A - Choix stratégiques

En accroissant la menace concurrentielle sur les marchés nationaux, la suppression progressive des barrières provoquera sans aucun doute possible un changement de comportement des industriels, perceptible à travers les enquêtes. Les plus dynamiques mettront en oeuvre des stratégies internationales selon deux axes: un axe défensif, parce que la majorité des industriels s'attendent à un accroissement du taux de pénétration des produits étrangers sur leur marché national; un axe offensif, dans la mesure où l'abaissement des frontières ouvrira des opportunités qu'il est de la fonction de tout industriel d'exploiter.

Dans la mesure où on assisterait à une unification en profondeur des marchés, les stratégies de délocalisation des grandes entreprises pourraient engendrer des spécialisations nationales intra-européennes. Mais, et c'est semble-t-il le point de vue dominant des industriels, les comportements locaux étant fondamentalement spécifiques, c'est l'approche des marchés par des filiales étrangères qui sera généralement préférée à moyen terme. Les seules manifestations physiques (échanges communautaires de produits) ne donneront probablement qu'une idée très partielle de stratégies fortes mais essentiellement financières (prises de contrôle, fusions, etc.).

Les industriels devront aussi faire le choix du type de compétitivité, performances ou prix, qu'ils vont développer. En effet, l'Europe des produits de la construction peut être analysée par rapport à deux modèles.

Le premier, le plus fréquent dans les pays du Nord, se caractérise par une offre de produits à haute technicité répondant à des normes très exigeantes. Leur rapport performances-prix correspond à des prix unitaires relativement élevés, et les industriels s'efforcent de rester compétitifs par des efforts de rationalisation des process, de recherche et développement, de maîtrise des marges. Le développement de ce modèle repose sur l'atténuation progressive des différences de charges salariales entre les pays de la Communauté, et une exigence croissante des utilisateurs en qualité et fiabilité.

Le second modèle est plus fréquent dans les Pays du Sud de l'Europe. Il se caractérise par une offre de produits à technicité moyenne ou faible, développée sur des marchés où la réglementation technique est peu contraignante en droit et encore moins en pratique. Le développement de ce modèle sera favorisé par l'approche actuelle de la Commission des Communautés Européennes conduisant à la reconnaissance mutuelle des normes dans le cadre d'exigences essentielles qui renonceront partiellement aux aspects parfois excessivement technicistes que s'efforcent d'imposer les normes des pays du Nord.

Faute de pouvoir mesurer les effets-qualité, il est extrêmement difficile de traduire les modifications dans la répartition de la production et des marchés entre ces deux modèles pour l'ensemble des produits d'un même pays. Mais les contraintes de l'exercice imposaient une quantification de tous les effets, ce qui a conduit à affecter un seul chiffre à des phénomènes multidimensionnels (qualité). Les données proposées expriment donc essentiellement des sens et des ordres de grandeur relatifs.

B - Economies d'échelle

Les conséquences en termes d'évolution du volume des ventes et de modification des coûts unitaires des stratégies européennes qui résulteront de l'abaissement des barrières conduisent à une segmentation de l'industrie des produits de construction en quatre sous-secteurs.

1°) Les industries qui n'envisagent pas de croissance de leur production, ni d'économies d'échelle: les grands groupes des industries intermédiaires capitalistiques, dont le verre plat est un bon exemple, ont déjà procédé à l'européanisation de leurs structures dans un contexte de concertation professionnelle qui a fait disparaître les entraves techniques.

2°) Les industries qui n'envisagent pas de croissance de leur production, mais dont les coûts unitaires diminueront: même pour une production des usines nationales inchangée, la concentration financière résultant des croissances externes transfrontalières entraînera une réduction des frais administratifs, de gestion et surtout de recherche et développement.

3°) Les industries qui envisagent une croissance de leur production, mais pas d'économie d'échelle: les fabricants de produits pondéreux, en particulier ceux destinés aux structures des ouvrages, ont de grandes difficultés à prolonger la courbe des coûts marginaux décroissants, les coûts de transport fixant les limites géographiques de leur marché. C'est ce qu'ont démontré par le passé les échecs successifs des politiques d'industrialisation du bâtiment, la standardisation imposée au niveau de la demande n'ayant

pas réussi à assurer des longueurs de séries suffisantes au niveau de la production de chaque usine.

4°) Les industries qui envisagent une croissance de leur production et une diminution des coûts unitaires: l'exemple le plus clair de relation entre la suppression des entraves et l'apparition d'économies d'échelle est celui des secteurs où des produits nouveaux bénéficiant d'une compétitivité technique forte et de la liberté de circulation à l'échelle communautaire pourront accroître rapidement leur marché en imposant une accélération de la disparition du quasi-artisanat encore en vigueur dans certains domaines de la fabrication des produits de construction.

Notre évaluation du poids respectif (valeur de la production) de chacun de ces quatre segments est la suivante :

	Pas de croissance de la production	Croissance de la production
Pas d'économie d'échelle	23 %	16 %
Economies d'échelle	19 %	42 %

Le tableau de la p.82 donne une image simplifiée (certaines catégories de produits devraient être réparties dans plusieurs segments) de la répartition de l'industrie des produits de construction selon cette segmentation.

IV.3.2 - EVALUATION GLOBALE DES EFFETS INDIRECTS

L'évaluation des effets indirects sur les prix pour les cinq pays pris en compte (RFA, Italie, France, UK et Espagne), selon la méthode exposée au paragraphe IV.1, conduit à un total de 1722 millions d'Ecus (sur la base des volumes de production de 1985). Ce chiffre ne peut pas être extrapolé aussi simplement à l'ensemble de la Communauté que celui des effets directs.

Il convient de préciser que la vérification de la cohérence des résultats avec le scénario global à moyen terme pour les 12 pays de la Communauté n'a pu être effectuée, puisqu'elle aurait supposé un même niveau d'information et d'analyse pour l'ensemble des pays, notamment sur l'évolution de leurs prix relatifs et sur leur commerce extérieur intra et extra-communautaire.

SEGMENTATION DE L'INDUSTRIE DES PRODUITS DE CONSTRUCTION SELON LA NATURE
DES EFFETS INDIRECTS DE LA SUPPRESSION DES ENTRAVES

	PAS DE CROISSANCE DE PRODUCTION	CROISSANCE DE LA PRODUCTION
PAS D'ECONOMIE D'ECHELLE	<ul style="list-style-type: none"> 1.3. Blocs en béton 1.8. Sables, graviers et concassés de carrière 1.9. Pierres de construction 1.18. Verres, vitrages isolants et autres produits en verre (50 %) 1.19. Laine de verre et autres isolants minéraux 3.1. Aciers pour béton armé ou précontraint 3.5. Tuyaux en acier et en fonte 3.11. Produits en zinc ou en plomb et dérivés 4.1. Matériaux et produits à base d'asphalte ou de bitume 5.1. Câbles et filerie électrique 	<ul style="list-style-type: none"> 1.1. Ciments et liants hydrauliques 1.2. Béton prêt à l'emploi 1.4. Tuyaux en béton 1.5. Autres petits éléments en béton non armé 1.6. Eléments de structure en béton armé ou précontraint
ECONOMIES D'ECHELLE	<ul style="list-style-type: none"> 1.10. Ardoises 1.11. Chaux aérienne 1.12. Plâtre 1.14. Briques 1.16. Carreaux de céramique et terre cuite vernissée ou émaillée 1.18. Verres, vitrages isolants et autres produits en verre (50 %) 2.2. Parquets 2.4. Charpentes et structures en bois 3.10. Produits en cuivre et dérivés 4.2. Enduits et mastics 4.4. Peintures, vernis et produits de protection 4.6. Papiers peints 5.2. Lampes et matériel d'éclairage 5.4. Ascenseurs, monte-charge et escaliers mécaniques 5.5. Moteurs, pompes, transformateurs et divers matériels électromécaniques 	<ul style="list-style-type: none"> 1.7. Produits en fibre-ciment 1.13. Produits en plâtre 1.15. Tuiles et autres produits en terre cuite 1.17. Eléments sanitaires et autres produits en céramique 1.20. Matériaux et produits divers à base minérale non métallique 2.1. Panneaux de bois aggloméré ou contreplaqué 2.3. Portes, fenêtres et autres éléments de menuiserie en bois 2.5. Matériaux et produits divers à base de bois 3.2. Eléments de structure métalliques 3.3. Eléments de couverture et de bardage métalliques 3.4. Portes, fenêtres et autres éléments de menuiserie métallique 3.6. Chaudières, radiateurs et divers matériels de chauffage 3.7. Eléments sanitaires métalliques 3.8. Robinetterie 3.9. Serrurerie, ferronnerie, boulonnerie et visserie 3.12. Matériaux et produits divers à base métallique 4.3. Colles 4.5. Matériaux et produits isolants en plastique 4.7. Revêtements de murs et sols textiles ou mixtes 4.8. Revêtements de murs et sols en plastique ou en caoutchouc 4.9. Eléments sanitaires en plastique 4.10. Tuyaux en plastique 4.11. Portes, fenêtres et autres éléments de menuiserie en plastique 4.12. Eléments et produits divers en plastique 4.13. Eléments et produits à base chimique ou textile 5.3. Matériel électrique de chauffage et de climatisation 5.6. Appareillage électrique et électronique de mesure, de régulation et de contrôle 5.7. Divers équipements électriques

CONCLUSION

Par l'importance du nombre de personnes interrogées et de pays pris en compte, l'enquête qui a servi de base à ce rapport est une des premières sources d'information prospective sur le vaste ensemble des fabricants européens de produits de construction. Il s'agit d'une population d'une grande hétérogénéité technique et économique, mais dont on a reconnu ici la communauté de préoccupations stratégiques au regard d'un même marché, celui de la construction.

De cette approche, on peut retenir quelques enseignements importants pour toute réflexion sur l'avenir du grand marché européen.

1 - Avec un marché intérieur de 110 milliards d'Ecus, un excédent des échanges avec le reste du monde de l'ordre de 8 milliards d'Ecus, et un emploi total d'environ 1,7 million de personnes, le secteur des produits de construction représente un enjeu considérable pour la Communauté Economique Européenne.

La place croissante des produits industriels dans la construction des ouvrages de bâtiment et de travaux publics est une des manifestations les plus évidentes de la modernisation de tout le secteur de la construction, et l'accroissement des échanges - dont l'étude a montré qu'ils pouvaient atteindre, même pour les grands pays, entre 15 et 50 % de la consommation intérieure - ne pourra qu'accélérer cette modernisation.

2 - La réglementation des procédés de construction génère plus d'entraves aux échanges de produits que celle qui leur est directement appliquée; or les mesures programmées par le Livre Blanc ne feront pas directement disparaître les particularismes nationaux de l'art de construire. Leur impact sera donc certainement plus lent que dans d'autres secteurs.

Cependant, l'enquête a démontré que les industriels européens sont convaincus que la disparition des entraves imposera des révisions de leurs stratégies actuelles.

En dehors de discussions techniques très spécialisées sur les normes, les industriels n'appréhendent pas toutes les dimensions de la mise en oeuvre des directives susceptibles de modifier leur environnement. Ils n'entrent pas non plus dans le débat politique qui commande la probabilité que les décisions institutionnelles soient prises à Bruxelles d'ici 1992. L'essentiel pour les personnes

rencontrées est que le comportement des industriels eux-mêmes est en voie de modification. L'internationalisation des marchés est unanimement considérée comme inéluctable.

D'une part, ils considèrent que les mesures énoncées par le Livre Blanc se traduiront par une forte pression concurrentielle sur leurs propres marchés, les pertes de part sur ces marchés leur paraissant la conséquence obligatoire du processus d'eupéanisation des échanges. Ils ne considèrent pas pour autant qu'ils devront enregistrer passivement cette pénétration de leurs concurrents étrangers, mais, bien au contraire, qu'il leur faudra faire des efforts de rationalisation des processus de production et de réduction des marges. Outre la suppression du coût direct de la Non-Europe, de l'ordre de 0,7 % du chiffre d'affaires des industriels sur le marché européen, soit environ 820 millions d'Ecus, l'accroissement de la concurrence déterminera des remises en cause profondes des systèmes d'offre de produits industriels et aussi de leur distribution aux entreprises de construction, aux artisans du bâtiment et aux ménages.

D'autre part, la grande majorité des industriels interrogés considèrent qu'ils pourront compenser leurs pertes de marché intérieur par des suppléments d'exportations vers les autres pays de la Communauté et vers les pays tiers. Cette stratégie se traduira, soit par des délocalisations ou des implantations directes dans les pays où la structure des coûts de production est plus favorable, soit par une participation et des prises de contrôle assurant un supplément de croissance externe, soit par une rationalisation des outils de production nationaux.

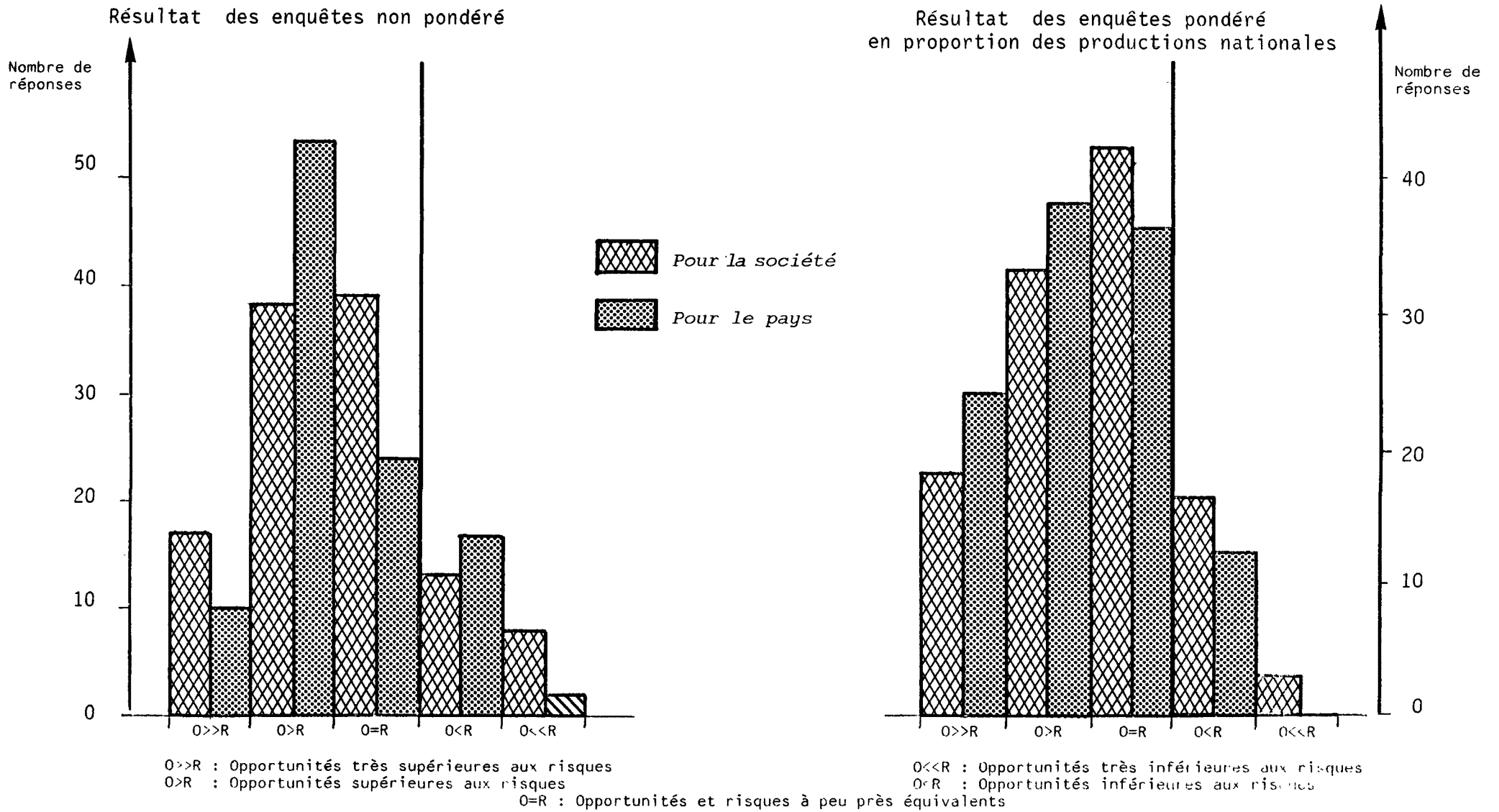
Selon les pays, les baisses de coûts et de prix qui résulteront de la mise en oeuvre de ces stratégies, conséquences indirectes de la suppression des barrières visées par le Livre Blanc, pourraient s'étager entre 0 et 4 %, et le supplément de production attendu pourrait atteindre 2,5 à 10 % .

Il apparaît ainsi que les acteurs économiques sont en passe de précéder les responsables politiques sur la voie de la réalisation de l'unité européenne. Encore ne faudrait-il pas que des "signes" leur parviennent qui détruisent la crédibilité de leurs anticipations.

En outre, le BIPE trouve dans cette enquête la confirmation des arguments qu'il a déjà eu l'occasion de faire valoir en faveur de l'élaboration d'un scénario de la réalisation du grand marché intérieur. Un tel exercice, mené par une équipe internationale, proposerait aux acteurs économiques une représentation possible et cohérente de l'Europe de la fin du siècle. Le BIPE pense qu'une telle démarche conforterait les

NON-EUROPE DES PRODUITS DE CONSTRUCTION

Risques et opportunités de l'élimination des barrières



stratégies européennes que beaucoup d'entreprises envisagent d'engager.

3 - Pour beaucoup d'exportateurs, les disparités de normes participent du particularisme des arts de construire nationaux.

Les industriels considèrent que la base même du savoir faire d'un exportateur, lorsqu'il ne choisit pas l'implantation locale, est la capacité à s'adapter aux exigences de la clientèle. Celles-ci sont nécessairement différentes de celles de sa clientèle nationale ou régionale. En outre, il doit s'attendre à devoir surmonter une préférence de la clientèle pour les produits locaux dans un domaine où les responsabilités peuvent être engagées 10, 15, et même 30 ans après l'utilisation des produits.

L'harmonisation des normes au niveau européen apporterait sans doute des économies d'échelle dans les coûts de distribution et de production. De plus, elle permettrait aux exportateurs dans les pays tiers de disposer d'une base de référence technique et commerciale beaucoup plus large. Encore ne faudrait-il pas que ces normes européennes ignorent les régionalismes fondamentaux, sauf à courir le risque que, sur un marché de moins en moins réglementé par la commande publique, ces normes ne trouvent pas de support commercial. La politique technique menée en France ne manque pas d'exemples de l'entêtement des données de fait.

Mais, surtout, le principal atout compétitif d'un exportateur réside dans sa capacité d'innovation. On doit admettre que les normes, surtout lorsqu'elles sont descriptives, sont un obstacle à la diffusion des produits nouveaux. L'inégale consistance des systèmes de normes selon les pays laisse encore actuellement des possibilités de démonstration de l'efficacité technique et économique d'un produit ou d'un procédé. Qu'en serait-il si des normes européennes s'imposaient sur tous les marchés? De ce point de vue, la reconnaissance mutuelle des normes proposée par la "nouvelle approche" paraît plus ouverte aux solutions techniques innovantes.

4 - Les principales entraves à la circulation des produits et les enjeux des directives communautaires se situent dans le domaine des essais associés à la délivrance de l'agrément technique ou à la certification de conformité aux normes.

De nombreux exemples ont été donnés de pratiques protectionnistes, aussi indiscutables que formellement licites, qui ont eu raison des projets d'exportation de produits conformes aux normes ou réglementations. Il n'y a pas de limitation légale à la durée jugée nécessaire pour la réalisation des essais, ni bien sûr à leur coût. Il n'est pas anormal que les pays qui ont le plus

progressé dans la connaissance scientifique, technique, juridique de la protection des usagers offrent le plus d'opportunités à ces pratiques.

L'essentiel de l'effort de concertation européenne doit certainement être concentré sur le point crucial qu'est la reconnaissance des essais.

5 - Les solutions à la suppression des entraves doivent privilégier les exigences particulières des PME.

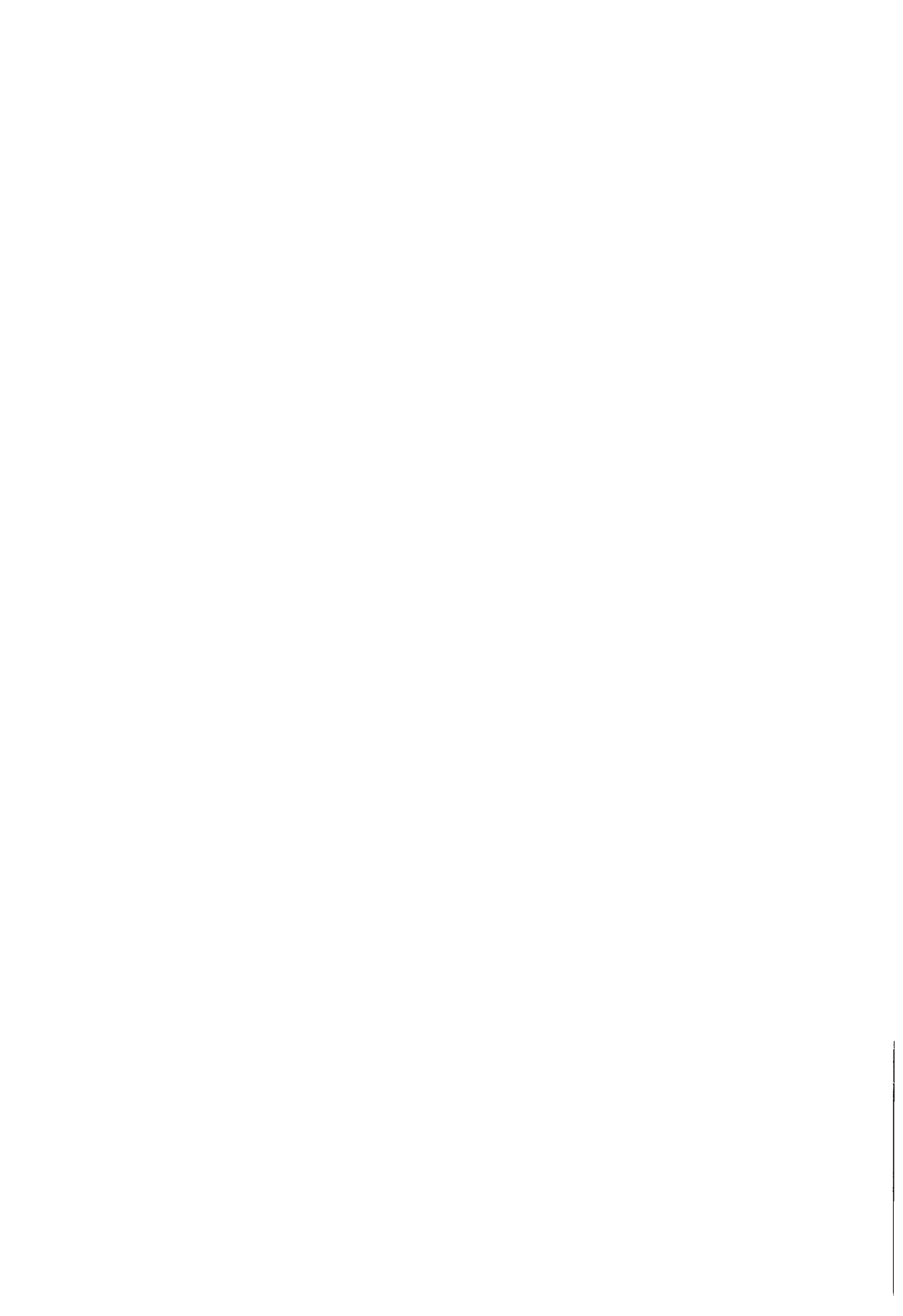
Ce sont les PME qui sont les premières victimes des pratiques discriminatoires au niveau des essais. Elles supportent bien plus difficilement que les grandes entreprises les coûts et les délais qui leur sont imposés par des pratiques d'essais abusives.

Par ailleurs, la compétitivité des PME repose sur un haut degré d'innovation, les grands groupes ayant surtout un avantage décisif dans la gestion des catalogues de produits traditionnels. Le développement des procédures d'agrément technique est donc un enjeu majeur pour toute stratégie d'accompagnement des petites entreprises. Encore ne faudrait-il pas qu'en dépit du principe de la reconnaissance mutuelle dans le cadre de l'UEAtc, les produits bénéficiant de l'agrément doivent obtenir en outre un certificat de conformité dans certains pays étrangers.

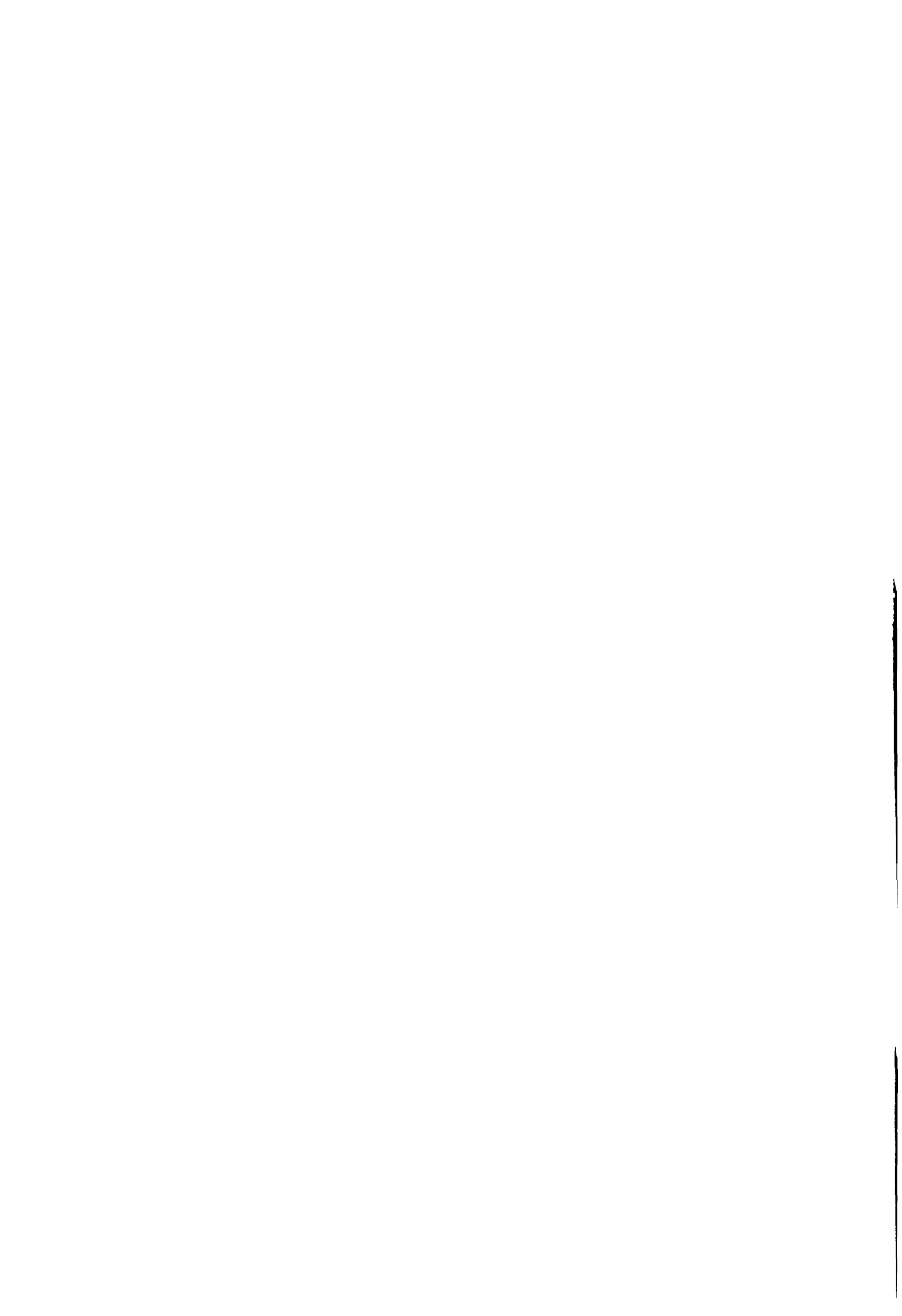
6 - Le degré de sévérité qui sera retenu pour le système européen de normalisation sera discriminant pour les entreprises.

La grande majorité des industriels s'attendent à ce que la tendance vers l'unification des réglementations nationales et aussi des exigences des utilisateurs finals se traduise par une amélioration de la qualité et une montée en gamme de l'ensemble des produits; de même s'attend-on à ce que les écarts entre les conditions et les coûts de production des pays se réduisent.

La compétitivité de l'industrie européenne des produits de construction vis-à-vis des marchés tiers s'améliorera ainsi au même rythme que disparaîtront les entraves sur le marché communautaire.



A N N E X E S



Annexe 1

NOMENCLATURE DES PRODUITS DE CONSTRUCTION

I - PRODUITS A BASE MINERALE NON METALLIQUE

- I.1.Ciments et liants hydrauliques
- I.2.Béton prêt à l'emploi
- I.3.Blocs en béton
- I.4.Tuyaux en béton
- I.5.Autres petits éléments en béton non armé
- I.6.Eléments de structure en béton armé ou précontraint
- I.7.Produits en fibres-ciment
- I.8.Sables, graviers et concassés de carrière
- I.9.Pierres de construction
- I.10.Ardoises
- I.11.Chaux aérienne
- I.12.Plâtre
- I.13.Produits en plâtre
- I.14.Briques
- I.15.Tuiles et autres produits en terre cuite
- I.16.Carreaux de céramique et terre cuite vernissée ou émaillée
- I.17.Eléments sanitaires et autres produits en céramique
- I.18.Verres, vitrages isolants et autres produits en verre
- I.19.Laine de verre et autres isolants minéraux
- I.20.Matériaux et produits divers à base minérale non métallique

II - PRODUITS A BASE DE BOIS

- II.1.Panneaux de bois aggloméré ou contreplaqué
- II.2.Parquets
- II.3.Portes, fenêtres et autres éléments de menuiserie en bois
- II.4.Charpentes et structures en bois
- II.5.Matériaux et produits divers à base de bois

III - PRODUITS A BASE METALLIQUE

- III.1.Aciers pour béton armé ou précontraint
- III.2.Eléments de structure métalliques
- III.3.Eléments de couverture et de bardage métalliques
- III.4.Portes, fenêtres et autres éléments de menuiserie métallique
- III.5.Tuyaux en acier et en fonte

- III.6. Chaudières, radiateurs et divers matériels de chauffage
- III.7. Eléments sanitaires métalliques
- III.8. Robinetterie
- III.9. Serrurerie, ferronnerie, boulonnerie et visserie
- III.10. Produits en cuivre et dérivés
- III.11. Produits en zinc ou en plomb et dérivés
- III.12. Matériaux et produits divers à base métallique

IV - PRODUITS A BASE CHIMIQUE OU TEXTILE

- IV.1. Matériaux et produits à base d'asphalte ou de bitume
- IV.2. Enduits et mastics
- IV.3. Colles
- IV.4. Peintures, vernis et produits de protection
- IV.5. Matériaux et produits isolants en plastique
- IV.6. Papiers peints
- IV.7. Revêtements de murs et sols textiles ou mixtes
- IV.8. Revêtements de murs et sols en plastique ou en caoutchouc
- IV.9. Eléments sanitaires en plastique
- IV.10. Tuyaux en plastique
- IV.11. Portes, fenêtres et autres éléments de menuiserie en plastique
- IV.12. Eléments et produits divers en plastique
- IV.13. Eléments et produits divers à base chimique ou textile

V - PRODUITS D'EQUIPEMENT ELECTRIQUE

- V.1. Câbles et filerie électriques
- V.2. Lampes et matériel d'éclairage
- V.3. Matériel électrique de chauffage et de climatisation
- V.4. Ascenseurs, monte-charge et escaliers mécaniques
- V.5. Moteurs, pompes, transformateurs et divers matériels électromécaniques
- V.6. Appareillage électrique et électronique de mesure, de régulation et de contrôle
- V.7. Divers équipements électriques

PRODUITS SELECTIONNES POUR LES ENQUETES

FRANCE	ALLEMAGNE FEDERALE	GRANDE-BRETAGNE	ITALIE	ESPAGNE	UNION BELGO-LUXEMBOURGEOISE
<ul style="list-style-type: none"> . Tuyaux en béton pour assainissement . Produits en béton léger . Poutrelles en béton . Panneaux et plaques de plâtre . Carreaux de céramique . Verre plat . Produits isolants . Panneaux de particules . Produits d'étanchéité . Revêtements de sols . Tuyaux PVC . Matériel électrique 	<ul style="list-style-type: none"> . Produits en béton léger . Briques . Tuiles . Carreaux de céramique . Robinetterie sanitaire . Cumulus électriques 	<ul style="list-style-type: none"> . Carreaux de céramique . Equipements sanitaires en céramique . Carreaux d'isolation en fibre minérale . Portes en bois . Fenêtres en bois . Meubles de cuisine . Fenêtres en aluminium . Chaudières et radiateurs . Serrurerie . Produits d'étanchéité . Groupes de conditionnement d'air . Ascenseurs 	<ul style="list-style-type: none"> . Carreaux de céramique . Ronds à béton . Fermetures métalliques . Robinetterie . Cumulus électriques 	<ul style="list-style-type: none"> . Ciment . Plâtre . Plaques de plâtre . Equipements sanitaires en céramique . Verre . Parquets en bois . Portes en bois . Baignoires en acier . Menuiseries en plastique 	<ul style="list-style-type: none"> . Carreaux de revêtement décoratif en béton . Planchers et prédalles en béton . Briques de parement . Vitrages isolants . Verre cellulaire . Laine minérale . Polystyrène . Mousses de polyuréthane

PAYS-BAS	GRECE	PORTUGAL	IRLANDE	DANEMARK
<ul style="list-style-type: none"> . Briques . Peintures 	<ul style="list-style-type: none"> . Ciment . Ronds à béton 	<ul style="list-style-type: none"> . Marbre . Equipements sanitaires en céramique . Liège 	<ul style="list-style-type: none"> . Ciment . Tuyaux en fibres-ciment . Ardoises en fibres-ciment . Carreaux de céramique . Produits isolants . Câbles électriques . Radiateurs 	<ul style="list-style-type: none"> . Systèmes de couverture . Systèmes de gestion de l'énergie

VARIABLES PRISES EN COMPTE PAR LE MODELE HERMES

16 novembre 1987
Corrigé le 16/12/87

PRODUITS DE CONSTRUCTION

Name of branch : ..Produits minéraux et chimiques (I).....

Definition NACE :NACE-CLIO : { R 25-13 : 221-222-223-22-
R 25-15 : { 231-241-242-243
 { 245-247-248

Corresponding macrosectoral branch :

R 25-17 : 252-253-255-256

"Q : Produits manufacturés intermédiaires"

Année 1985	Pays de la Communauté			
	R.F.A.	FRANCE	ITALIE	ROYAUME-UNI
<u>A. Descriptive</u>				
1. Value added				
- MP in mio ECU	6 820	3 590	5 130	2 680
- Share in the macrosector(%)	ND	ND	ND	ND
2. Investment (volume)				
- In mio nat. currency	ND	ND	ND	ND
- Share in the macrosector(%)				
3. Labour				
- Employment (thousands)	268 000	109 000	167 000	92 000
- Share in the macrosector(%)	ND	ND	ND	ND
- Wage & salary earners (thousands)				
- Share in the macrosector(%)				
4. Compensation of Employees				
- In mio nat. currency	ND	ND	ND	ND
- Share in the VA of the branch (%)				
- Share in the macrosector(%)				
5. Market Share (%)				
- Share of VA in final demand	ND	ND	ND	ND
- Share of production in total demand	85	80	91	67
- Share of production exported	24	28	24	46
- to EC.12 countries	11	13	10	20
- to extra-EC.12 countries	13	15	14	26

Produits de construction - Q

	Pays de la Communauté			
	R.F.A.	FRANCE	ITALIE	ROYAUME-UNI
<u>B. Internal Market Effects</u> (% of change)				
6. Unit Labour Cost - direct	ND	ND	ND	ND
- indirect				
- total				
7. Unit Costs of Production				
- direct	- 0,2	- 5,6	- 0,4	- 1,1
- indirect	0	- 3,5	- 2,4	0
- total	- 0,2	- 9,1	- 2,8	- 1,1
8. Production Price				
- direct	- 0,1	- 2,0	- 0,1	- 0,4
- indirect	0	- 1,5	- 1,0	0
- total	- 0,1	- 3,5	- 1,1	- 0,4
9. Labour Productivity				
- direct	ND	ND	ND	ND
- indirect				
- total				
10. Existing Capital Productivity				
- direct	ND	ND	ND	ND
- indirect				
- total				
11. New Investment Productivity				
- direct	ND	ND	ND	ND
- indirect				
- total				
12. Productive Investments				
- direct	ND	ND	ND	ND
- indirect				
- total				

Produits de construction - Q

	Pays de la Communauté			
	R.F.A.	FRANCE	ITALIE	ROYAUME-UNI
13. Market shares (annual % of change)				
- Domestic Market - direct	0	0	0	0
- indirect	0	- 0,13	- 0,01	- 0,14
- total	0	- 0,13	- 0,01	- 0,14
- EC.12 Market (excl. domestic)				
- direct	0	0	0	0
- indirect	+ 0,48	+ 0,24	+ 0,31	+ 0,32
- total	+ 0,48	+ 0,24	+ 0,31	+ 0,32
- Extra-EC.12 Market				
- direct	ND	ND	ND	ND
- indirect				
- total				
- Total				
- direct	ND	ND	ND	ND
- indirect				
- total				
14. Trade (annual % of change)				
- Imports of similar products				
- direct	0	0	0	0
- indirect	0	+ 0,5	+ 0,1	+ 0,3
- total	0	+ 0,5	+ 0,1	+ 0,3

Name of branch : Equipements métalliques et électriques (II).....

Definition NACE :NACE-CLIO : { R 25-19 : { 311-312-313-314
315-316
R 25-25 : { 341-342-343-344
347

Corresponding macrosectoral branch :

"K : produits manufacturés d'équipement"

Année 1985	Pays de la Communauté			
	R.F.A.	FRANCE	ITALIE	ROYAUME-UNI
<u>A. Descriptive</u>				
1. Value added				
- MP in mio ECU	3 840	1 590	2 500	1 260
- Share in the macrosector(%)	ND	ND	ND	ND
2. Investment (volume)				
- In mio nat. currency	ND	ND	ND	ND
- Share in the macrosector(%)				
3. Labour				
- Employment (thousands)	170 000	53 000	86 000	64 000
- Share in the macrosector(%)	ND	ND	ND	ND
- Wage & salary earners (thousands)				
- Share in the macrosector(%)				
4. Compensation of Employees				
- In mio nat. currency	ND	ND	ND	ND
- Share in the VA of the branch (%)				
- Share in the macrosector(%)				
5. Market Share (%)				
- Share of VA in final demand	ND	ND	ND	ND
- Share of production in total demand	82	73	88	65
- Share of production exported	36	42	26	45
- to EC.12 countries	17	20	13	17
- to extra-EC.12 countries	19	22	13	28

Produits de construction - K

	Pays de la Communauté			
	R.F.A.	FRANCE	ITALIE	ROYAUME-UNI
B. Internal Market Effects (% of change)				
6. Unit Labour Cost - direct	ND	ND	ND	ND
- indirect				
- total				
7. Unit Costs of Production				
- direct	- 2,9	- 3,6	- 2,4	- 2,8
- indirect	- 6,9	- 26,4	- 13,2	- 2,6
- total	- 9,8	- 30,0	- 15,6	- 5,4
8. Production Price				
- direct	- 1,3	- 1,5	- 1,0	- 1,2
- indirect	- 2,5	- 9,5	- 5,0	- 1,0
- total	- 3,8	- 11,0	- 6,0	- 2,2
9. Labour Productivity				
- direct	ND	ND	ND	ND
- indirect				
- total				
10. Existing Capital Productivity				
- direct	ND	ND	ND	ND
- indirect				
- total				
11. New Investment Productivity				
- direct	ND	ND	ND	ND
- indirect				
- total				
12. Productive Investments				
- direct	ND	ND	ND	ND
- indirect				
- total				

Produits de construction - K

	Pays de la Communauté			
	R.F.A.	FRANCE	ITALIE	ROYAUME-UNI
13. Market shares (annual % of change)				
- Domestic Market - direct	0	0	0	0
- indirect	0	- 1,27	- 0,08	- 1,30
- total	0	- 1,27	- 0,08	- 1,30
- EC.12 Market (excl. domestic)				
- direct	0			
- indirect	+ 0,48	+ 0,24	+ 0,31	+ 0,32
- total	+ 0,48	+ 0,24	+ 0,31	+ 0,32
- Extra-EC.12 Market				
- direct				
- indirect	ND	ND	ND	ND
- total				
- Total				
- direct				
- indirect	ND	ND	ND	ND
- total				
14. Trade (annual % of change)				
- Imports of similar products				
- direct	0	0	0	0
- indirect	0	+ 3,3	+ 0,5	+ 2,6
- total	0	+ 3,3	+ 0,5	+ 2,6

Name of branch : Textiles-Bois-Papier-Caoutchouc-Plastiques (III).....Definition NACE :NACE-CLIO { R 25-42 : 432-438-439
R 25-47 : 471-472
R 25-48 : 461-462-463-465
R 25-49 : 481-483

Corresponding macrosectoral branch :

"C : produits manufacturés de consommation"

Année 1985*	Pays de la Communauté			
	R.F.A.	FRANCE	ITALIE	ROYAUME-UNI
<u>A. Descriptive</u>				
1. Value added				
- MP in mio ECU	3 450	1 220	990	910
- Share in the macrosector(%)	ND	ND	ND	ND
2. Investment (volume)				
- In mio nat. currency	ND	ND	ND	ND
- Share in the macrosector(%)				
3. Labour				
- Employment (thousands)	161 000	47 000	38 000	46 000
- Share in the macrosector(%)	ND	ND	ND	ND
- Wage & salary earners (thousands)				
- Share in the macrosector(%)				
4. Compensation of Employees				
- In mio nat. currency	ND	ND	ND	ND
- Share in the VA of the branch (%)				
- Share in the macrosector(%)				
5. Market Share (%)				
- Share of VA in final demand	ND	ND	ND	ND
- Share of production in total demand	81	71	73	57
- Share of production exported	37	37	47	48
- to EC.12 countries	18	22	23	19
- to extra-EC.12 countries	19	15	24	29

Produits de construction - C

	Pays de la Communauté			
	R.F.A.	FRANCE	ITALIE	ROYAUME-UNI
B. Internal Market Effects (% of change)				
6. Unit Labour Cost - direct	ND	ND	ND	ND
- indirect				
- total				
7. Unit Costs of Production				
- direct	- 1,2	- 4,1	- 1,0	- 2,7
- indirect	- 3,9	- 10,8	- 5,9	+ 3,0
- total	- 5,1	- 14,9	- 6,9	+ 0,3
8. Production Price				
- direct	- 0,5	- 1,5	- 0,3	- 1,1
- indirect	- 1,5	- 4,0	- 2,0	+ 1,2
- total	- 2,0	- 5,5	- 2,3	+ 0,1
9. Labour Productivity				
- direct	ND	ND	ND	ND
- indirect				
- total				
10. Existing Capital Productivity				
- direct	ND	ND	ND	ND
- indirect				
- total				
11. New Investment Productivity				
- direct	ND	ND	ND	ND
- indirect				
- total				
12. Productive Investments				
- direct	ND	ND	ND	ND
- indirect				
- total				

Produits de construction - C

	Pays de la Communauté			
	R.F.A.	FRANCE	ITALIE	ROYAUME-UNI
13. Market shares (annual % of change)				
- Domestic Market - direct	0	0	0	0
- indirect	0	- 0,58	- 0,12	- 0,59
- total	0	- 0,58	- 0,12	- 0,59
- EC.12 Market (excl. domestic)				
- direct	0	0	0	0
- indirect	+ 0,48	+ 0,24	+ 0,31	+ 0,32
- total	+ 0,48	+ 0,24	+ 0,31	+ 0,32
- Extra-EC.12 Market				
- direct	ND	ND	ND	ND
- indirect				
- total				
- Total				
- direct	ND	ND	ND	ND
- indirect				
- total				
14. Trade (annual % of change)				
- Imports of similar products				
- direct	0	0	0	0
- indirect	0	+ 1,5	+ 0,3	+ 1,0
- total	0	+ 1,5	+ 0,3	+ 1,0

QUESTIONNAIRE
NON-EUROPE
DES PRODUITS DE CONSTRUCTION

INDUSTRIELS EXPORTATEURS

NOTE IMPORTANTE : L'ensemble du questionnaire concerne exclusivement le produit étudié et pas l'ensemble des productions de la société.

- Pays : _____
- Produit étudié : _____
- Catégorie à laquelle appartient le produit étudié : _____
(cf. nomenclature ci-jointe).
- Société : _____

1. PRODUCTION

1.1. CARACTERISTIQUES DE LA SOCIETE

- Eventuellement, groupe d'appartenance de la Société : _____

 Pays siège du groupe : _____
- Unités de production du produit étudié appartenant à la Société en France.

	Localisation (ville)	Nombre d'employés (1986)	Production (1986)	
			En valeur	En unités physiques
1	_____	_____	_____	_____
2	_____	_____	_____	_____
3	_____	_____	_____	_____
4	_____	_____	_____	_____
5	_____	_____	_____	_____
TOTAUX		_____	_____	_____

1.2. PRODUCTION TOTALE (toutes sociétés)

- Estimation de la production totale toutes sociétés (1986) du produit étudié (en valeur et/ou en unités physiques)

Nationale : _____

C.E.E.* (y.c. nationale) : _____

Mondiale (y.c. C.E.E.) : _____

* Pays membres de la Communauté Européenne : Allemagne Fédérale, Belgique, Danemark, Espagne, France, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni.

2. ECHANGES INTERNATIONAUX

2.1. COMMERCE EXTERIEUR DE LA SOCIETE

(Uniquement pour le produit étudié)

1980

1986

Prévision

1992

- Chiffre d'affaires total*..... -----
- Chiffre d'affaires à l'export/chiffre d'affaires total (%) -----
- Exports CEE/total exports (%) -----
- Total achats à l'étranger**/chiffre d'affaires total -----
- Achats CEE/total achats à l'étranger ... -----
- Nature des achats -----

● Destination des exportations de la Société

C.E.E.

% du total des exports

- 1. -----
- 2. -----
- 3. -----
- 4. -----
- 5. -----
- Ensemble des autres pays
-

* Valeur courante en monnaie nationale pour la production française.

** Achats de matières premières ou de demi-produits nécessaires à la fabrication du produit étudié.

• Origine des achats à l'étranger

C.E.E.	% du total des achats à l'étranger
1. -----	-----
2. -----	-----
3. -----	-----
4. -----	-----
5. -----	-----
Ensemble des autres pays	
-----	-----

2.2. ECHANGES INTERNATIONAUX DU PRODUIT (tous producteurs)

• Echanges

	Total imports *			Total exports*		
	1980	1986	1992 (Prév.)	1980	1986	1992 (Prév.)
Pays** ↔ C.E.E.	-----	-----	-----	-----	-----	-----
C.E.E. ↔ Marché hors C.E.E.	-----	-----	-----	-----	-----	-----
Pays** ↔ Marché hors C.E.E.	-----	-----	-----	-----	-----	-----

• Principaux pays producteurs

Pays	Production totale (en valeur et/ou en unités physiques)
1. -----	-----
2. -----	-----
3. -----	-----
4. -----	-----
5. -----	-----

* Valeur courante en monnaie nationale

** Pays de résidence de la société productrice du produit étudié.

3. BARRIERES

3.1. DESCRIPTION DES BARRIERES VISEES PAR LE LIVRE BLANC	IMPORTANCE AU REGARD DU POTENTIEL D'EXPORTATION DU PRODUIT (EXPOR- TATIONS DIRECTES OU IMPLANTATION D'UNITES DE PRODUCTION)			PRINCIPAUX PAYS DE LA C.E.E. OU CES BARRIERES EXISTENT	ORGANISMES NATIONAUX RESPONSABLES	DESCRIPTION SUCCINCTE DE LA NATURE DES BARRIERES
	GRANDE	MOYENNE	FAIBLE OU NULLE			
1. Barrières liées à des pratiques de préfé- rence nationale des maîtres d'ouvrages publics	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1 ----- 2 ----- 3 -----	1 ----- 2 ----- 3 -----	
2. Barrières liées aux pratiques de prescrip- tion des bureaux d'é- tudes et des architec- tes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1 ----- 2 ----- 3 -----	1 ----- 2 ----- 3 -----	
3. Barrières liées aux pratiques et qualifi- cations professionnel- les des entreprises qui mettent en oeuvre les produits	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1 ----- 2 ----- 3 -----	1 ----- 2 ----- 3 -----	

3. BARRIERES

3.1. DESCRIPTION DES BARRIERES VISEES PAR LE LIVRE BLANC	IMPORTANCE AU REGARD DU POTENTIEL D'EXPORTATION DU PRODUIT (EXPOR- TATIONS DIRECTES OU IMPLANTATION D'UNITES DE PRODUCTION)			PRINCIPAUX PAYS DE LA C.E.E. OU CES BARRIERES EXISTENT	ORGANISMES NATIONAUX RESPONSABLES	DESCRIPTION SUCCINCTE DE LA NATURE DES BARRIERES
	GRANDE	MOYENNE	FAIBLE OU NULLE			
4. Barrières liées aux règles de calcul, normes et lois relatives à la construction des ouvrages où s'intègrent les produits	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1 ----- 2 ----- 3 -----	1 ----- 2 ----- 3 -----	
5. Barrières liées aux normes et lois relatives à la nature, aux caractéristiques, au marquage et aux procédés de fabrication des produits	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1 ----- 2 ----- 3 -----	1 ----- 2 ----- 3 -----	
6. Barrières liées aux difficultés d'obtention des avis de conformité, des avis techniques ou des agréments nationaux (coûts et délais)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1 ----- 2 ----- 3 -----	1 ----- 2 ----- 3 -----	
7. Barrières liées aux pratiques des compagnies d'assurance ou des bureaux de contrôle	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1 ----- 2 ----- 3 -----	1 ----- 2 ----- 3 -----	

3. BARRIERES

3.1. DESCRIPTION DES BARRIERES VISEES PAR LE LIVRE BLANC	IMPORTANCE AU REGARD DU POTENTIEL D'EXPORTATION DU PRODUIT (EXPORTATIONS DIRECTES OU IMPLANTATION D'UNITES DE PRODUCTION)			PRINCIPAUX PAYS DE LA C.E.E. OU CES BARRIERES EXISTENT	ORGANISMES NATIONAUX RESPONSABLES	DESCRIPTION SUCCINCTE DE LA NATURE DES BARRIERES
	GRANDE	MOYENNE	FAIBLE OU NULLE			
8. Barrières liées aux contrôles en douanes et quotas éventuels	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1 ----- 2 ----- 3 -----	1 ----- 2 ----- 3 -----	
9. Barrières liées aux différences de taux de TVA	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1 ----- 2 ----- 3 -----	1 ----- 2 ----- 3 -----	
10. Barrières liées à la circulation des capitaux	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1 ----- 2 ----- 3 -----	1 ----- 2 ----- 3 -----	

3. BARRIERES

3.1. DESCRIPTION DES BARRIERES VISEES PAR LE LIVRE BLANC	IMPORTANCE AU REGARD DU POTENTIEL D'EXPORTATION DU PRODUIT (EXPOR- TATIONS DIRECTES OU IMPLANTATION D'UNITES DE PRODUCTION)			PRINCIPAUX PAYS DE LA C.E.E. OU CES BARRIERES EXISTENT	ORGANISMES NATIONAUX RESPONSABLES	DESCRIPTION SUCCINCTE DE LA NATURE DES BARRIERES
	GRANDE	MOYENNE	FAIBLE OU NULLE			
11. Barrières liées à la lenteur d'élaboration des réglementations européennes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1 ----- 2 ----- 3 -----	1 ----- 2 ----- 3 -----	
12. Autres barrières (préciser) ----- -----	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1 ----- 2 ----- 3 -----	1 ----- 2 ----- 3 -----	

3. BARRIERES

3.2. <u>DESCRIPTION DES BARRIERES NON VISEES PAR LE LIVRE BLANC</u>	IMPORTANCE AU REGARD DU POTENTIEL D'EXPORTATION DU PRODUIT (EXPORTATIONS DIRECTES OU IMPLANTATION D'UNITES DE PRODUCTION)			PRINCIPAUX PAYS DE LA C.E.E. OU CES BARRIERES EXISTENT	ORGANISMES NATIONAUX RESPONSABLES	DESCRIPTION SUCCINCTE DE LA NATURE DES BARRIERES
	GRANDE	MOYENNE	FAIBLE OU NULLE			
1. Barrières liées aux exigences différentes de la clientèle finale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1 ----- 2 ----- 3 -----	1 ----- 2 ----- 3 -----	
2. Barrières liées aux taux de change	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1 ----- 2 ----- 3 -----	1 ----- 2 ----- 3 -----	
3. Barrières liées aux différences de coût de la main d'oeuvre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1 ----- 2 ----- 3 -----	1 ----- 2 ----- 3 -----	
4. Barrières liées aux différences de coût des matières premières et de l'énergie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1 ----- 2 ----- 3 -----	1 ----- 2 ----- 3 -----	

3. BARRIERES

3.2. DESCRIPTION DES BARRIERES NON VISEES PAR LE LIVRE BLANC	IMPORTANCE AU REGARD DU POTENTIEL D'EXPORTATION DU PRODUIT (EXPOR- TATIONS DIRECTES OU IMPLANTATION D'UNITES DE PRODUCTION)			PRINCIPAUX PAYS DE LA C.E.E. OU CES BARRIERES EXISTENT	ORGANISMES NATIONAUX RESPONSABLES	DESCRIPTION SUCCINCTE DE LA NATURE DES BARRIERES
	GRANDE	MOYENNE	FAIBLE OU NULLE			
5. Autres barrières (préciser) ----- -----	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1 ----- 2 ----- 3 -----	1 ----- 2 ----- 3 -----	

(Facultatif)

3.3. DIFFICULTE COMPAREE D'ACCES AUX MARCHES

(Uniquement pour le produit étudié)

Comment évaluez-vous l'accès aux marchés de la Communauté Européenne par rapport à la moyenne des autres marchés industriels hors C.E.E.

- L'accès aux marchés de la C.E.E. est plus facile pour nous.

- Pas de différence entre la C.E.E. et les autres marchés.

- L'accès aux marchés de la C.E.E. est plus difficile pour nous, parce que

(spécifier)

- Ne peut répondre.

4. COUT DES BARRIERES A VOLUME DES VENTES INCHANGE
--

4.1. IMPORTANCE DE LA MODIFICATION DES COUTS

Au cas où toutes ces barrières visées par le livre Blanc seraient supprimées, quel type de modifications espéreriez-vous dans les coûts unitaires de la production habituelle de votre Société, dans l'hypothèse où le volume de vos ventes ne serait pas modifié par la suppression des barrières ?

<u>Réduction de Coût</u>			<u>Augmentation de Coût</u>	
très significative	peu significative	<u>Pas d'effet</u>	très significative	peu significative
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

(Facultatif)

Notre coût unitaire diminuerait de

moins de 2 %	<input type="checkbox"/>
2 - 5 %	<input type="checkbox"/>
6 - 10 %	<input type="checkbox"/>
plus de 10 %	<input type="checkbox"/> ...%

(spécifier)

Notre coût unitaire augmenterait de

moins de 2 %	<input type="checkbox"/>
2 - 5 %	<input type="checkbox"/>
6 - 10 %	<input type="checkbox"/>
plus de 10 %	<input type="checkbox"/> ...%

(spécifier)

4.2. DOMAINES DE REDUCTION DES COUTS

Dans le cas où vous attendez une réduction des coûts, dans quels domaines cette réduction serait la plus significative ?

	Très importante	Moyennement importante	Peu ou sans importance
a) Processus de production (augmentation de productivité, par exemple grâce aux effets d'économie d'échelle et par un meilleur accès à l'information technique, plus d'efficacité dans la R.&D.).....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Coûts de trésorerie.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) Coûts de distribution (en incluant les coûts de transports).....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) Coûts en marketing.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) Prix plus bas et meilleure disponibilité des produits <u>importés</u>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f) Coûts d'assurance.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g) Autres domaines (préciser)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4.3. DOMAINES D'AUGMENTATION DES COUTS

Dans le cas où vous attendez une augmentation des coûts, préciser les raisons de cette augmentation et les domaines dans lesquels elle se ferait le plus sentir.

5. INCIDENCE SUR LES VENTES D'UN MARCHÉ UNIQUE

5.1. MODIFICATION DU VOLUME DES VENTES

. Compte tenu de ce qui arriverait si un marché unique était mis en place dans la Communauté Européenne et toutes les barrières visées par le Livre Blanc supprimées ou substantiellement réduites, pensez-vous que votre Société (après une période d'ajustement) serait à même d'observer un changement du volume de ses ventes ?

	Une augmentation substantielle	Une augmentation légère	Aucun changement	Une baisse légère	Une baisse substantielle
(I) Nos ventes nationales connaîtraient.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(II) Nos exportations vers les pays de la CEE connaîtraient.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(III) Nos exportations hors pays de la CEE connaîtraient.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(IV) Le volume total de nos ventes sur tous les marchés connaîtrait ...	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- De quel pourcentage votre volume total de ventes augmenterait ou diminuerait en comparaison avec une situation où le marché unique ne serait pas réalisé ?

Plus grand

Plus petit

environ.... %

environ.... %

- Quelle modification des coûts unitaires pourrait d'après vous résulter de cette variation du volume des ventes ? (Estimation en %) %

5.2. RAISONS DE LA MODIFICATION DU VOLUME DES VENTES

- Quelles seraient d'après vous les principales raisons de cette modification attendue du volume de vos ventes (ne mentionner que les raisons les plus importantes) ?

Dans le cas où vous attendez une <u>augmentation de vos ventes</u>	Dans le cas où vous attendez une <u>diminution de vos ventes</u>
a) Réduction du prix du produit sur les marchés existants	a) Concurrence accrue sur les prix de la part de concurrents existants
b) Disparition de concurrents .	b) Apparition de nouveaux concurrents
c) Amélioration de la compétitivité hors prix (p.e. diversification du produit, délais de livraison, service après-vente, marketing) .	c) Disparition de votre Société sur le marché du produit
d) Possibilité de pénétrer de nouveaux marchés (régionaux)	d) Autres raisons (préciser)
e) Croissance globale accrue du marché du produit grâce à l'achèvement du marché intérieur européen	-----
f) Autres raisons (préciser)	-----

- En prenant en compte l'ensemble des effets positifs et négatifs de l'achèvement du marché intérieur de la CEE en 1992, pensez-vous que pour votre Société et pour l'économie de votre pays dans son ensemble, les opportunités d'une croissance et d'un dynamisme économique accrus l'emporteraient sur les risques d'une concurrence accrue et de pertes de parts de marché.

	Pour votre Société	Pour l'économie de votre pays
a) opportunités très supérieures aux risques	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) opportunités supérieures aux risques.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) opportunités et risques à peu près équivalents	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) risques supérieurs aux opportunités .	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) risques très supérieurs aux opportunités	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

MV/MGC/B740

<p>QUESTIONNAIRE NON-EUROPE DES PRODUITS DE CONSTRUCTION</p>
--

ENQUETES IMPORTATIONS

NOTE : L'ensemble du questionnaire concerne uniquement le (ou les) produit(s) étudié(s)

- Pays producteur(s) :
- Produit(s) étudié(s) :
- Nature de l'entrave :
- Organisme consulté :

1 - Justification de l'entrave opposée à la pénétration du produit concerné

- Exigences essentielles (sécurité, résistance au feu, hygiène, économie d'énergie, etc.)
- Qualité et performances du produit (contraintes climatiques, architecturales, techniques, etc.)
- Contraintes liées à l'utilisation du produit (qualification des entreprises, réglementation de la construction, garanties, etc.)
- Autres (préciser)

Commentaire :

.....

.....

.....

.....

.....

2 - Conditions d'une disparition éventuelle de l'entrave :

- Evolution des qualifications des entreprises de construction
- Evolution des exigences et des goûts de la clientèle finale
- Autres (préciser) : -----

Commentaire : -----

3 - Modalités concrètes de suppression de cette entrave :

4 - Quelle est l'échéance possible de la disparition de l'entrave ?

5 - D'après vous, la disparition de cette entrave entraînerait-elle une augmentation des importations :

- nulle ?
- faible ?
- forte ?
- très forte ?

- I -

Annex

PUBLICATION PROGRAMME

by

- private publishers

- the Office for
Official Publications
of the European Communities

Series . European Economy
. Documents

PUBLICATION PROGRAMME

Private Publishers
of the

"CECCHINI REPORT"

The European Challenge
1992
The Benefits of a Single Market

Gower
Aldershot - Brookfield, USA - Hong Kong - Singapore - Sydney

Danish version:
BØRSENS FORLAG
København

German version:
NOMOS VERLAG
Baden-Baden

Spanish version:
ALIANZA EDITORIAL S.A.
Madrid

French version:
EDITIONS FLAMMARION
Paris

Greek version:
GROUPE EXPRESS
Athina

Italian version:
SPERLING & KUPFER
Milano

Dutch version:
BØRSEN NEDERLAND BV
Amsterdam

Portuguese version:
EDITORA PERSPECTIVAS E REALIDADES
Lisboa

- III -

* RESEARCH ON THE "COST OF NON-EUROPE" *

PUBLICATIONS
by the

OFFICE FOR OFFICIAL PUBLICATIONS
OF THE EUROPEAN COMMUNITIES
L-2985 Luxembourg

Series EUROPEAN ECONOMY

THE ECONOMICS OF 1992:
An assessment of the potential economic effects of complet-
ing the Internal Market of the European Community

EUROPEAN ECONOMY, n^o 35, March 1988
ISSN 0379.0991

1992: UNE NOUVELLE ECONOMIE EUROPEENNE.
Une évaluation des effets économiques potentiels de
l'achèvement du Marché intérieur de la Communauté Européenne

ECONOMIE EUROPEENNE, n^o 35, mars 1988
ISSN 0379.0983

EUROPAS ZUKUNFT:
BINNENMARKT 1992

EUROPÄISCHE WIRTSCHAFT, Nr. 35 (to follow)
ISSN 0379.1033

1992 : UNA NUOVA ECONOMIA EUROPEA

ECONOMIA EUROPEA, n^o 35 (to follow)
ISSN 0379.1017

*** RESEARCH ON THE "COST OF NON-EUROPE" ***
BASIC FINDINGS

Series DOCUMENTS

VOLUME 1

BASIC STUDIES: EXECUTIVE SUMMARIES

Table of Contents

Introduction

The "Cost of Non-Europe": Border Related Controls and Administrative Formalities

The "Cost of Non-Europe": An Illustration in the Road Haulage Sector

The "Cost of Non-Europe" in Public Sector Procurement

Technical Barriers in the EC: An Illustration by Six Industries

The "Cost of Non-Europe": Some Case Studies on Technical Barriers

The "Cost of Non-Europe": Obstacles to Transborder Business Activity

The "Cost of Non-Europe" for Business Services

The "Cost of Non-Europe" in Financial Services

The Benefits of Completing the Internal Market for Telecommunication Services in the Community

The Benefits of Completing the Internal Market for Telecommunication Equipment in the Community

The EC 92 Automobile Sector

The "Cost of Non-Europe" in the Foodstuffs Industry

Le "Côté de la Non-Europe" des produits de construction

The "Cost of Non-Europe" in the Textile-Clothing Industry

The "Cost of Non-Europe" in the Pharmaceutical Industry

The Internal Markets of North America. Fragmentation and Integration in the US and Canada

VOLUME 2
STUDIES ON THE ECONOMICS OF INTEGRATION

Table of Contents

Introduction

A Survey of the Economies of Scale

Economies of Scale and Intra-Community Trade

Economies of Scale and European Integration: the Case of Italy

**The Costs of Non-Europe: An Assessment based on a Formal Model
of Imperfect Competition and Economies of Scale**

Competition and Innovation

**Commerce intra-branche: performance des firmes et analyse des
échanges commerciaux dans la Communauté européenne**

**Partial Equilibrium Calculations of the Impact of Internal
Market Barriers in the European Community**

**Conséquences macroéconomiques de l'achèvement du marché
intérieur - l'enseignement des modèles macroéconomiques**

Series DOCUMENTS

CB-PP-88-C14-EN-C

ISBN 92-825-8616-2

VOLUME 3

THE COMPLETION OF THE INTERNAL MARKET:
A SURVEY OF EUROPEAN INDUSTRY'S PERCEPTION
OF THE LIKELY EFFECTS

Series DOCUMENTS

CB-PP-88-D14-EN-C

ISBN 92-825-8610-3

(Volume 3 will be published in all Community languages)

BASIC STUDIES : FULL REPORTS

VOLUME 4

The "Cost of Non-Europe"

- Border related Controls and Administrative Formalities
- An Illustration in the Road Haulage Sector

VOLUME 5

The "Cost of Non-Europe" in Public Sector Procurement

VOLUME 6

- Technical Barriers in the EC:
An Illustration by Six Industries

- The "Cost of Non-Europe":
Some Case Studies on Technical Barriers

VOLUME 7

The "Cost of Non-Europe":
Obstacles to Transborder Business Activity

VOLUME 8

The "Cost of Non-Europe" for Business Services

VOLUME 9

The "Cost of Non-Europe" in Financial Services

- VII -

VOLUME 10

The Benefits of Completing the Internal Market
for Telecommunication - Services
- Equipment
in the Community

VOLUME 11

The EC 92 Automobile Sector

VOLUME 12

The "Cost of Non-Europe" in the Foodstuffs Industry

VOLUME 13

Le "Coût de la Non-Europe" des produits de construction

VOLUME 14

The "Cost of Non-Europe" in the Textile-Clothing Industry

VOLUME 15

The "Cost of Non-Europe" in the Pharmaceutical Industry

VOLUME 16

The Internal Markets of North America
Fragmentation and Integration in the US and Canada

European Communities — Commission

Research on the "Cost of non-Europe" — Basic findings
Vol. 13 — Le «coût de la non-Europe» des produits de construction

par BIPE avec ses partenaires d'Euroconstruct

Document

Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities

1988 — 168 pp. — 21.0 × 29.7 cm

FR

ISBN 92-825-8631-6

Catalogue number: CB-PP-88-N14-FR-C

Price (excluding VAT) in Luxembourg: ECU 14.25

Special price for the complete series: ECU 360

Venta y suscripciones · Salg og abonnement · Verkauf und Abonnement · Πωλήσεις και συνδρομές
Sales and subscriptions · Vente et abonnements · Vendita e abbonamenti
Verkoop en abonnementen · Venda e assinaturas

BELGIQUE / BELGIE

Moniteur belge / Belgisch Staatsblad
Rue de Louvan 40-42 / Leuvensestraat 40-42
1000 Bruxelles / 1000 Brussel
Tél 512 00 26
CCP / Postrekening 000-2005502-27

Sous-dépôts / Agentschappen

Soumillon sprl

Av. Massenet 28 / Massenetlaan 28
1190 Bruxelles / 1190 Brussel
Tél (2) 345 91 92

**Librairie européenne /
Europese Boekhandel**

Rue de la Loi 244 / Wetstraat 244
1040 Bruxelles / 1040 Brussel

DANMARK

Schultz EF-publikationer

Montergade 19
1116 København K
Tlf (01) 14 11 95
Telecopier (01) 32 75 11

BR DEUTSCHLAND

Bundesanzeiger Verlag

Breite Straße
Postfach 10 80 06
5000 Köln 1
Tel (02 21) 20 29-0
Fernschreiber ANZEIGER BONN 8 882 595
Telecopierer 20 29 278

GREECE

G.C. Eleftheroudakis SA

International Bookstore
4 Nikis Street
105 63 Athens
Tel 322 22 55
Telex 219410 ELEF

Sub-agent for Northern Greece

Molho's Bookstore

The Business Bookshop
10 Tsimiski Street
Thessaloniki
Tel 275 271
Telex 412885 LIMO

ESPAÑA

Boletín Oficial del Estado

Trafalgar 27
28010 Madrid
Tel (91) 446 60 00

Mundi-Prensa Libros, S.A.

Castelló 37
28001 Madrid
Tel (91) 431 33 99 (Libros)
431 32 22 (Suscripciones)
435 36 37 (Dirección)
Télex 49370-MPLI-E

FRANCE

**Journal officiel
Service des publications
des Communautés européennes**

26, rue Desaix
75727 Paris Cedex 15
Tél (1) 45 78 61 39

Sous-agent

Documentation Française

29-31 Quai Voltaire
75340 Paris Cedex 07
Tél 40 15 70 00

IRELAND

Government Publications Sales Office

Sun Alliance House
Molesworth Street
Dublin 2
Tel 71 03 09

or by post

Government Stationery Office

EEC Section
6th floor
Bishop Street
Dublin 8
Tel 78 16 66

ITALIA

Licosa Spa

Via Lamarmora, 45
Casella postale 552
50 121 Firenze
Tel 57 97 51
Telex 570466 LICOSA I
CCP 343 509

Subagenti

Libreria scientifica Lucio de Bisio -AEIOU

Via Meravigli, 16
20 123 Milano
Tel 80 76 79

Herder Editrice e Libreria

Piazza Montecitorio, 117-120
00 186 Roma
Tel 67 94 628/67 95 304

Libreria giuridica

Via 12 Ottobre, 172/R
16 121 Genova
Tel 59 56 93

GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG
et autres pays / and other countries

**Office des publications officielles
des Communautés européennes**

2, rue Mercier
L-2985 Luxembourg
Tél 49 92 81
Télex PUBOF LU 1324 b
CCP 19190-81
CC bancaire BIL 8-109/6003/200
Sogenal 61-490226-96-26

Abonnements / Subscriptions

Messageries Paul Kraus

11, rue Christophe Plantin
L-2339 Luxembourg
Tél 49 98 881
Télex 2515
CCP 49242-63

NEDERLAND

Staatsdrukkerij- en uitgeverijbedrijf

Christoffel Plantijnstraat
Postbus 20014
2500 EA 's-Gravenhage
Tel (070) 78 98 80 (bestellingen)

PORTUGAL

**Imprensa Nacional
Casa da Moeda, E P**

Rua D Francisco Manuel de Melo, 5
1092 Lisboa Codex
Tel 69 34 14
Telex 15328 INCM

Distribuidora Livros Bertrand Lda.

Grupo Bertrand, SARL

Rua das Terras dos Vales, 4-A
Apart 37
2700 Amadora CODEX
Tel 493 90 50 - 494 87 88
Telex 15798 BERDIS

UNITED KINGDOM

HMSO Books (PC 16)

HMSO Publications Centre
51 Nine Elms Lane
London SW8 5DR
Tel (01) 211 77 02

Sub-agent

Alan Armstrong & Associates Ltd

Arkwright Road
Reading, Berks RG2 0SQ
Tel (0734) 75 17 69
Telex 849937 AAALTD G

TURKIYE

Dunya super veb ofset A.Ş

Naribağçe Sokak No 15
Cağaloğlu
Istanbul
Tel 512 01 90
Telex 23822 dsvo-tr

UNITED STATES OF AMERICA

**European Community Information
Service**

2100 M Street, NW
Suite 707
Washington, DC 20037
Tel (202) 862 9500

CANADA

Renouf Publishing Co., Ltd

61 Sparks Street
Ottawa
Ontario K1P 5R1
Tel Toll Free 1 (800) 267 4164
Ottawa Region (613) 238 8985-6
Telex 053-4936

JAPAN

Kinokuniya Company Ltd

17-7 Shinjuku 3-Chome
Shinjuku-ku
Tokyo 160-91
Tel (03) 354 0131

Journal Department

PO Box 55 Chitose
Tokyo 156
Tel (03) 439 0124

Price (excluding VAT) in Luxembourg: ECU 14.25



OFFICE FOR OFFICIAL PUBLICATIONS
OF THE EUROPEAN COMMUNITIES

L-2985 Luxembourg

ISBN 92-825-8631-6



9 789282 586310