

ALAIN HENRIOT
ANDRAS INOTAI¹

QUEL AVENIR POUR L'INTÉ- GRATION ENTRE L'UNION EUROPÉENNE ET LES PECO ?

RÉSUMÉ. Les relations économiques entre l'Union européenne (UE) et les pays d'Europe centrale et orientale (Peco) se sont rapidement intensifiées depuis le début des années quatre-vingt-dix. La croissance du commerce bilatéral entre l'UE et les Peco a été largement supérieure à la progression d'ensemble des échanges de l'UE. Malgré cette intensification des échanges entre les deux zones, leur part dans le commerce mondial reste cependant encore extrêmement modeste. En outre, l'importance de chaque partenaire dans le commerce total de chacune des deux zones est fortement asymétrique.

La principale caractéristique du commerce entre l'UE et les Peco est un degré très élevé de concentration. Au sein de l'UE, l'Allemagne apparaît clairement comme le principal partenaire commercial des Peco. Parmi ces derniers, la Pologne est le premier partenaire commercial de l'UE. Les échanges entre l'UE et les Peco portent principalement sur les produits manufacturés. Le textile, les produits chimiques et de la mécanique sont les principaux pôles d'exportation des Peco vers l'UE. Les importations des Peco en provenance de

l'UE concernent surtout la filière textile, les produits chimiques et les biens d'équipement. Par ailleurs, l'émergence d'un trafic de perfectionnement est une caractéristique majeure du développement des échanges entre l'UE et les Peco.

La part de l'investissement direct étranger (IDE) dans le PIB aurait atteint 10 % en Hongrie et 5,5 % en République tchèque en 1995. Malgré cette récente expansion, les flux d'IDE sont restés modestes et en-deçà des attentes, surtout lorsqu'on les compare à ceux observés en Asie ou en Amérique latine.

Les accords d'association entre l'UE et les Peco ont sans aucun doute été un des éléments à l'origine de l'essor des échanges entre les deux zones depuis le début de la décennie. Les effets des accords d'association sur les échanges n'ont cependant pas tous été entièrement positifs. En rendant plus aisé le trafic de perfectionnement, les accords d'association ont eu par exemple un impact ambigu. D'autre part, les échanges agricoles constituent le principal domaine pour lequel les accords d'association n'ont pas réussi à procurer un traitement asymétrique en faveur des Peco.

1. Alain Henriot est responsable de la division Analyse et Prévision du Centre d'observation économique (Chambre de commerce et d'industrie, Paris) ; Andras Inotai est directeur de l'institut d'Economie mondiale, Budapest.

Existe-t-il encore des possibilités de développement pour le commerce entre l'UE et les Peco ? La plupart des études de ce type concluent à l'existence d'un potentiel de croissance des exportations de l'UE vers les Peco. A l'inverse, d'autres études mettent en évidence que les exportations des Peco à destination de l'UE sont déjà proches de leur potentiel.

Ces perspectives favorables ne sont

toutefois pas exemptes de risques et d'incertitudes : le déficit commercial qu'enregistrent les Peco peut constituer une contrainte à l'avenir ; l'influence du *lobby* protectionniste, dans les Peco et au sein de l'UE, ne peut être ignorée ; en liaison avec l'élément précédent, le maintien d'un taux de chômage à deux chiffres dans la plupart des pays de l'UE et dans les Peco risque de devenir le principal obstacle à l'échange.

Les relations économiques entre l'Union européenne (UE) et les pays d'Europe centrale et orientale (Peco)² se sont rapidement intensifiées depuis le début des années quatre-vingt-dix. Cela s'applique à la fois aux échanges commerciaux et aux investissements directs. D'importants progrès en termes de pénétration économique réciproque ont ainsi été réalisés. Peu d'observateurs auraient imaginé qu'une telle évolution eut été envisageable au début de la décennie, même si un vent d'optimisme avait soufflé immédiatement après la chute du Mur de Berlin.

Après avoir analysé le développement des flux commerciaux et des investissements directs, cet article examine le rôle des accords d'association signés entre l'UE et les Peco dans l'intégration croissante entre les deux zones, avant d'en venir à des considérations prospectives.

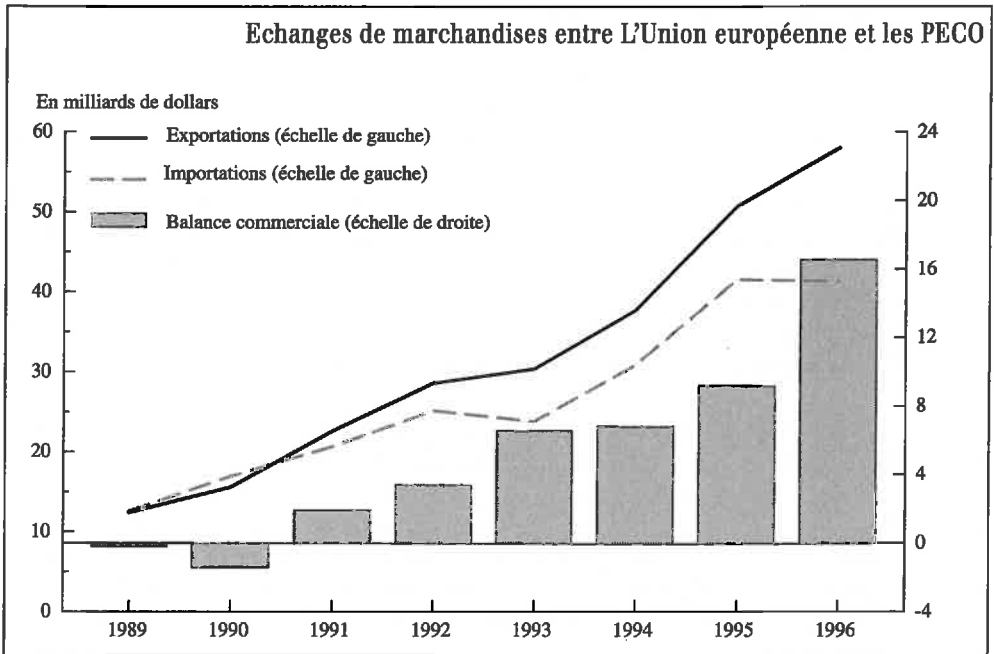
La configuration des échanges entre l'Union européenne et les Peco

Les tendances d'ensemble

Les flux commerciaux entre l'UE et les Peco se sont accrus de manière spectaculaire depuis le début des années quatre-vingt-dix (GRAPHIQUE 1). Les ventes des pays de l'Union européenne à destination des Peco, en dollars courants, ont quadruplé entre 1989 et 1996 tandis que leurs importations en provenance de ces mêmes pays ont triplé. Les échanges entre l'UE et les Peco ont réellement décollé depuis 1991, année à partir de laquelle l'UE est devenue largement excédentaire vis-à-vis des Peco. Initialement modéré, ce déséquilibre s'est très sensiblement élargi en 1993 et 1994, pour atteindre environ 9 milliards de dollars en 1995. Selon des estimations encore provisoires, il aurait été de près de 16 milliards de dollars en 1996, en raison d'une quasi-stagnation des importations de l'UE en provenance des Peco, alors que les achats de ces derniers ont de nouveau progressé vigoureusement (GRAPHIQUE 1).

2. Dans cette étude, le terme « Peco » désigne les pays les plus avancés dans le processus de transition économique, à savoir la Hongrie, la Pologne, la République tchèque ainsi que la Slovaquie. Le terme « Union européenne » se réfère aux 15 pays actuellement membres de l'Union.

GRAPHIQUE 1



Source : OCDE, calculs Centre d'observation économique, Paris

La croissance du commerce bilatéral entre l'UE et les Peco a bien sûr été largement supérieure à la progression d'ensemble des échanges de l'UE. Entre 1989 et 1996, les exportations de l'UE (en dollars), toutes destinations confondues, se sont en effet accrues de seulement 70 % alors que les importations totales augmentaient de 60 %. Malgré cette intensification des échanges entre les deux zones, leur part dans le commerce mondial reste encore extrêmement modeste : moins de 1 % en 1995 contre 0,4 % en 1989. En outre, l'importance de chaque partenaire dans le commerce total de chacune des deux zones est fortement asymétrique. Les Peco ne comptaient en 1996 que pour 2,5 % dans l'ensemble des flux commerciaux de l'UE (1 % en 1989) alors que la part de l'UE dans le total des échanges des Peco dépassait 60 % la même année (35 % respectivement).

Une des conséquences immédiates de la part croissante qu'occupe l'UE dans les exportations des Peco est que les mouvements conjoncturels dans ces pays vont tendre de plus en plus à se rapprocher du cycle économique de l'Europe de l'Ouest, si tant est, bien sûr, qu'un tel cycle puisse être mis en évidence, au-delà des spécificités nationales. Comme le suggère le graphique 1, cela semble déjà être le cas, puisque la quasi-stagnation des exportations des Peco vers l'UE en 1996 trouve apparemment son origine dans la faiblesse de l'activité qui a caractérisé la plupart des pays d'Europe de l'Ouest.

A partir d'une estimation extrêmement simplifiée, on peut d'ores et déjà considérer qu'une progression de 10 % des importations de l'UE conduit, toutes choses égales par ailleurs, à une croissance additionnelle de 1 % du PIB des

Peco³. Dans la réalité, l'impact est probablement plus élevé en raison des effets multiplicateurs liés au bouclage macro-économique qui sont ignorés ici. On trouve là un élément d'explication du ralentissement de la croissance qu'ont connu les Peco en 1996 (Commission européenne, 1996).

L'influence de l'évolution des importations des Peco sur le PIB de l'UE est bien entendu beaucoup plus limitée. On peut estimer qu'une hausse de 10 % des importations des Peco induit directement une progression du PIB de l'UE de seulement 0,05 %, en termes statiques. Cela ne signifie pas que le développement des Peco n'a aucune incidence sur les économies ouest-européennes. Si leur expansion se poursuit à un rythme soutenu à moyen terme, cela ne peut qu'exercer un effet d'entraînement susceptible de renforcer le potentiel de croissance de l'UE. Cela a déjà été le cas en 1992-1993, lorsque la forte hausse des importations des Peco a contribué à atténuer la récession en Europe occidentale.

Mis à part les flux commerciaux, deux autres types d'influences réciproques entre les deux zones méritent d'être mentionnées. Tout d'abord, les firmes occidentales, dans certains secteurs, ont développé des sites de production dans les Peco sous différentes formes (sous-traitance, trafic de perfectionnement, investissement direct). En conséquence, une impulsion initiale de la demande finale a d'autant plus d'effets sur les flux commerciaux que les échanges de biens intermédiaires sont multipliés. Plus les sites sont spécialisés dans des segments fins du cycle de production, avec pour finalité de fournir un large marché – souvent le continent européen dans son ensemble –, plus l'interdépendance économique entre les différents pays est renforcée. Cela se vérifie au sein de l'UE⁴ et concernera de plus en plus à l'avenir les relations entre l'UE et les Peco. Un effet induit de ce type d'organisation industrielle est que les Peco pourraient être davantage dépendants de la demande de biens intermédiaires de l'UE plutôt que de leur demande finale. Cela les rendrait encore plus sensibles au cycle des affaires de l'UE, les fluctuations conjoncturelles qui caractérise le secteur des biens intermédiaires étant généralement plus marquées que celles de l'ensemble de l'industrie et, *a fortiori*, de l'ensemble de l'économie.

Autre conséquence de la place croissante de l'UE dans le commerce extérieur des Peco, ces derniers doivent accorder une attention plus marquée à leur compétitivité, en termes de prix relatifs, notamment en ce qui concerne les évolutions de change. Une plus grande interdépendance en matière de flux commerciaux signifie aussi un besoin accru de convergence des politiques économiques.

La structure géographique du commerce entre l'UE et les Peco

La principale caractéristique du commerce entre l'UE et les Peco est un degré très élevé de concentration (GRAPHIQUE 2). Au sein de l'UE, l'Allemagne apparaît clairement comme le principal partenaire commercial des Peco, son poids dans les échanges entre les deux zones approchant 50 %. Loin derrière arrivent

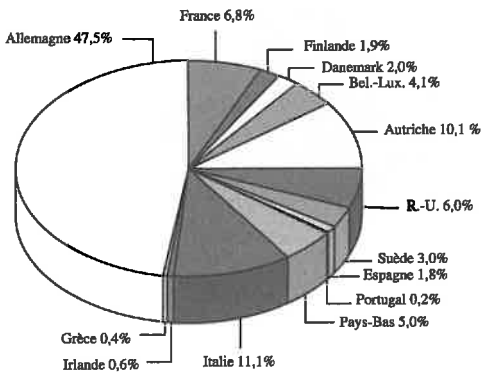
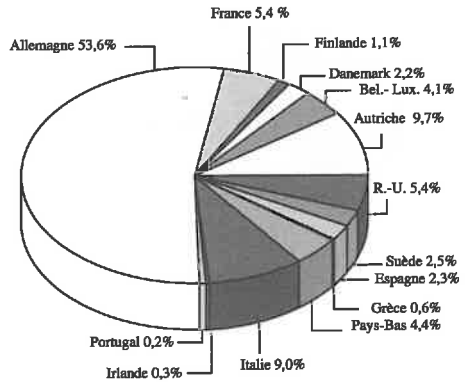
3. L'estimation est obtenue à partir du calcul suivant : impact sur le PIB des Peco = part des exportations dans le PIB (40 % en moyenne) x part de l'UE dans le total des exportations (60 % en moyenne) x croissance des importations de l'UE (ici 10 % par hypothèse).

4. Cf. A. Henriot : « Réflexions sur le cycle européen », *Le Figaro*, 6/03/97.

l'Italie (10 % du commerce entre les deux zones), puis l'Autriche et la France. Cette structure géographique a peu évolué, puisqu'au début de la décennie ces mêmes pays étaient déjà les principaux partenaires des Peco. Cela suggère une très forte intensité des relations commerciales entre les Peco et l'Allemagne, la part de cette dernière dans les flux entre l'UE et les Peco dépassant largement sa part dans les échanges toutes destinations confondues. La même remarque s'applique à

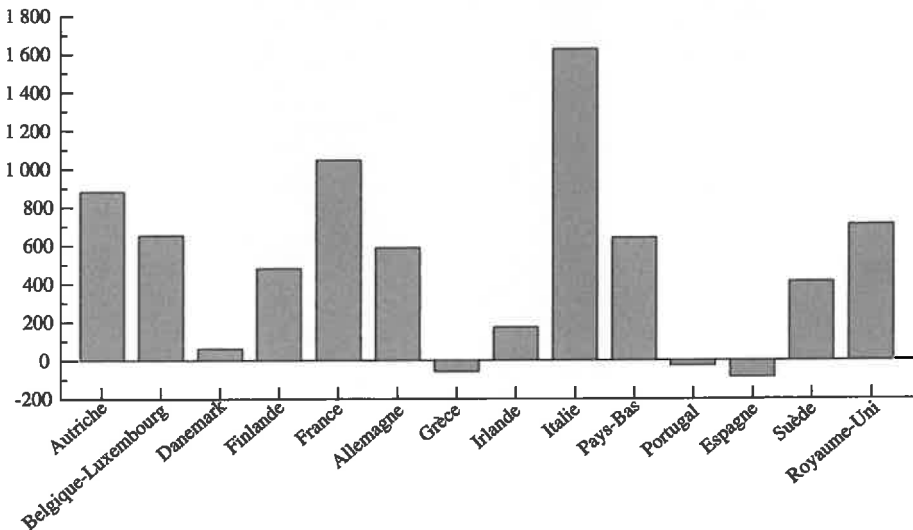
GRAPHIQUE 2

Structure géographique des échanges des PECO avec l'Union européenne en 1995

Exportations
de l'UE vers les PECOImportations
de l'UE en provenance des PECO

Balance commerciale de l'Union Economique vis-à-vis des PECO

En millions de dollars



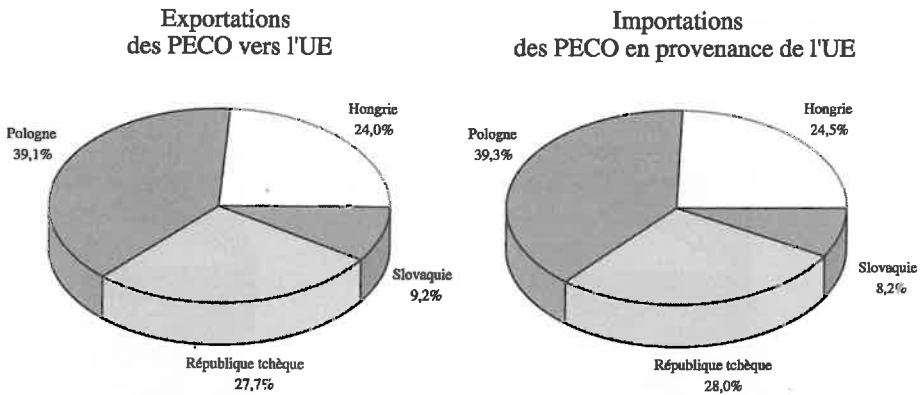
Source : OCDE, calculs Centre d'observation économique, Paris.

l'Autriche, en raison de ses liens étroits avec la Hongrie. A l'inverse, des pays comme la Belgique ou les Pays-Bas présentent une faible intensité commerciale avec les Peco. D'une certaine manière, cela est vrai aussi de la France.

S'agissant des balances commerciales, les plus larges excédents dégagés dans les échanges avec les Peco ont été imputables, en 1995, à l'Italie, l'Autriche et la France (1 milliard de dollars). La performance italienne semble s'expliquer large-

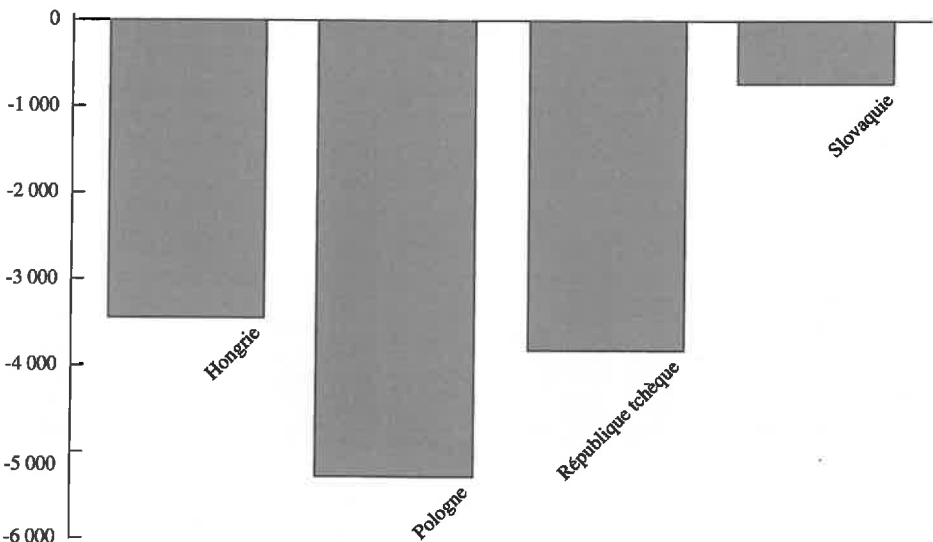
GRAPHIQUE 3

Structure géographique des échanges des PECO avec l'Union européenne en 1995



Balance commerciale des PECO vis-à-vis de l'UE

En millions de dollars



ment par le taux de change favorable de la lire, qui a soutenu la compétitivité-prix des produits italiens jusqu'au printemps 1995. A l'inverse, la faiblesse de l'excédent commercial dégagé par l'Allemagne témoigne de la dégradation de la compétitivité-prix des industriels allemands jusqu'à une date récente.

Parmi ces derniers, la Pologne est le premier partenaire commercial de l'UE, suivie par la République tchèque, la Hongrie et la Slovaquie. Cependant, les parts de la Pologne et de la Hongrie ont tendu, au cours des dernières années, à se réduire, sans doute en partie en raison d'une évolution plutôt défavorable de leurs prix relatifs à l'exportation (de Boissieu & Henriot, 1995). Tous les Peco sont déficitaires vis-à-vis de l'UE. Le déséquilibre apparaît néanmoins nettement plus prononcé pour la République tchèque et la Pologne (GRAPHIQUE 3).

La décomposition sectorielle

L'étude de la structure sectorielle du commerce des Peco est rendue difficile par les changements multiples qui l'ont affectée au cours des dernières années, sous l'influence de divers facteurs : ceux-ci vont des bouleversements structurels qu'ont connus ces économies, aux modifications dans la composition de la demande finale, à la fois du côté des Peco et de celui de l'UE, en liaison avec les développements macro-économiques. Certains indicateurs traditionnels, comme les avantages comparatifs, se révèlent ainsi d'un intérêt limité, puisque les dotations factorielles héritées du passé fournissent une explication de moins en moins pertinente de la structure du commerce. Ainsi, une analyse dynamique s'impose.

Les échanges entre l'UE et les Peco portent principalement sur les produits manufacturés, qui représentent environ 85 % des exportations de l'UE vers les Peco et 75 % des importations de l'UE en provenance de ces mêmes pays (TABLEAU 1). Cependant, la part des produits agricoles dans les exportations hongroises vers l'UE atteignait encore 20 % en 1993 – avant de tomber à 13 % en 1994 –, alors que l'énergie et les produits agricoles représentent un quart des ventes polonaises à l'UE (TABLEAU 1).

Le textile, les produits chimiques et de la mécanique sont les principaux pôles d'exportation des Peco vers l'UE. La part croissante occupée par ce dernier groupe est le signe de l'émergence progressive d'une spécialisation non plus uniquement sur des biens à faible valeur ajoutée, mais sur une production au contenu technologique plus élevé. Une analyse plus détaillée suggère que les vêtements sont le principal produit vendu par les Peco sur les marchés d'Europe de l'Ouest. Des données plus récentes confirment ce diagnostic (Eurostat, 1995). D'autres produits, tels l'ameublement, les appareils électriques, le cuir et les chaussures occupent aussi une place significative dans les exportations des Peco vers l'UE.

Le calcul d'indices de similarité montre un degré élevé de proximité des structures d'exportation des Peco. Cette similarité entre Peco est même plus forte que celle que l'on trouve dans le commerce des pays d'Asie du Sud-Est ou d'Afrique du Nord (Lemoine, 1994 a), ce qui suggère qu'une forte compétition entre Peco est prévisible.

Les importations des Peco en provenance de l'UE concernent surtout la filière textile, les produits chimiques et les biens d'équipement. Au sein de la filière textile, les fils constituent le principal produit importé. Puisque la part de la filière

TABLEAU 1

Structure sectorielle des échanges entre l'UE et les Peco

Exportations de l'UE vers les Peco

En %

	PECO		HONGRIE		POLOGNE		EX-TCHÉCOSLOVAQUIE	
	1989	1994	1989	1994	1989	1994	1989	1994
	TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Produits manufacturés	84,9	87,9	92,1	90,4	77,2	84,6	87,8	89,6
Mécanique	26,1	20,2	23,8	18,1	23,9	19,2	32,6	22,8
Chimie	21,7	18,0	22,8	17,1	19,1	19,7	24,3	16,7
Textile	9,1	11,7	12,3	13,0	9,2	13,3	4,7	9,1
Véhicules	5,7	9,4	7,5	11,6	6,3	8,6	2,3	8,8
Electronique	8,0	9,3	8,8	10,6	5,9	7,6	10,4	10,3
Agro-alimentaire	11,8	8,6	5,5	7,4	18,3	10,2	9,6	7,6
Bois, papier	5,2	8,1	6,5	8,9	4,2	7,9	5,0	7,7
Matériel électrique	3,9	7,5	5,1	8,0	3,0	5,1	3,9	9,7
Energie	0,9	2,0	0,4	1,0	1,6	3,6	0,4	1,1
Sidérurgie	3,7	2,5	3,7	2,0	5,0	2,4	1,5	2,8
Non-ferreux	1,7	1,3	1,5	1,1	1,1	1,0	2,9	1,8

Importations de l'UE en provenance des Peco

En %

	PECO		HONGRIE		POLOGNE		EX-TCHÉCOSLOVAQUIE	
	1989	1994	1989	1994	1989	1994	1989	1994
	TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Produits manufacturés	59,8	78,7	58,5	76,1	53,9	75,3	69,7	83,9
Textile	13,0	18,2	16,4	19,2	11,0	19,6	12,4	16,1
Chimie	14,6	13,2	13,6	11,7	12,1	10,7	19,2	17,0
Agro-alimentaire	23,5	11,8	30,3	17,6	24,6	12,4	14,9	7,6
Mécanique	7,5	11,8	7,6	12,8	7,0	9,5	8,3	13,3
Bois, papier	7,1	10,2	4,8	5,2	6,0	12,4	10,9	10,9
Energie	12,1	6,1	7,1	3,4	16,5	9,6	10,9	4,1
Matériel électrique	3,4	7,1	4,6	11,8	3,0	4,2	2,5	7,2
Véhicules	2,8	5,7	0,9	3,1	3,4	6,1	3,9	7,0
Sidérurgie	7,9	6,6	5,7	4,2	6,2	4,9	12,6	9,8
Non-ferreux	5,1	4,7	5,6	3,9	7,7	7,3	1,0	2,4
Electronique	1,2	3,0	1,6	6,0	1,0	1,7	1,0	2,3

Source : CEPII-Banque de données CHELEM

textile est également prépondérante dans les ventes des Peco à l'UE, on trouve là le témoignage d'un commerce intra-branche (entendu ici au sens large) qui s'est développé en liaison avec des activités de sous-traitance. La même remarque s'applique concernant la part des moteurs dans les exportations des Peco vers l'UE. Dans la filière automobile, le poids des produits finis, c'est-à-dire les véhicules, est également important. Cela témoigne de l'existence de différentes formes de commerce (exportations directes des firmes domestiques, exportations de pièces détachées consécutives à un investissement direct, etc.).

Au delà d'une approche strictement quantitative, l'évolution des échanges des Peco avec l'UE fournit également un certain nombre d'informations concernant les transformations économiques en cours. Au moins deux aspects méritent d'être développés ici.

Premièrement, une évaluation qualitative des échanges des Peco peut être faite à partir de la valeur unitaire des flux commerciaux. Une hausse peut avoir deux significations : une détérioration de la compétitivité ou une montée en gamme. Certaines études (Lemoine, 1994 a) ont montré que la valeur unitaire des exportations des Peco s'était accrue dans des secteurs comme le textile, phénomène qui peut s'interpréter comme une montée en gamme en liaison avec un partenariat entre des entreprises locales et leurs homologues d'Europe occidentale sous différentes formes (accords de sous-traitance, *joint ventures*). Une approche alternative consiste à calculer une valeur unitaire moyenne du commerce (CEE, 1995a). Cela suppose que si la valeur unitaire des exportations excède celle des importations pour une catégorie spécifique de produits, alors le pays est considéré comme étant spécialisé sur des biens à haute valeur ajoutée⁵. Excepté pour la Hongrie, le ratio des valeurs unitaires des échanges des Peco avec l'UE est inférieur à l'unité (TABLEAU 2). On peut interpréter ce résultat en disant que les biens qu'ils exportent à l'UE sont d'une plus faible qualité que ceux qu'ils importent. A l'inverse, ce ratio, dans le cas de la Hongrie, a fortement progressé depuis la fin des années quatre-vingt, ce qui lui permet désormais de dépasser l'unité. Il faut cependant noter que ces calculs sont affectés par les mouvements de change, qui peuvent influencer sur les prix à l'exportation et à l'importation et donc la structure des échanges.

TABLEAU 2

Ratio des valeurs unitaires des échanges des Peco avec l'UE*				
	1988	1991	1993	1994
Tchécoslovaquie	1,74	0,77	-	-
République tchèque	-	-	0,91	0,64
Slovaquie	-	-	0,71	0,76
Hongrie	0,71	0,96	1,01	1,13
Pologne	0,88	0,78	0,76	0,74

* Commerce total

Source : Commission européenne (1995 a)

5. En toute rigueur, la production de biens à forte valeur unitaire pourrait aussi être génératrice de faible valeur ajoutée, si le contenu en consommations intermédiaires est élevé, surtout si celles-ci sont importées.

TABLEAU 3

Commerce intra-branche entre l'UE et les Peco*

	1988	1991	1993	1994
Tchécoslovaquie	0,380	0,464	-	-
République tchèque	-	-	0,568	0,587
Slovaquie	-	-	0,402	0,431
Hongrie	0,393	0,487	0,501	0,504
Pologne	0,332	0,341	0,376	0,385

* Indice de Grubel et Lloyd

Source : Commission européenne (1995 a)

Un autre signe de l'intégration internationale des pays en transition peut être recherché dans la proportion du commerce intra-branche dans le total des échanges. Un niveau élevé de commerce intra-branche signifie que le pays en question est capable d'échanger des biens similaires à ceux produits par les pays développés, c'est-à-dire ici l'Europe de l'Ouest. Inversement, le commerce inter-branche est d'abord basé sur les dotations factorielles initiales. Les calculs effectués par les organismes internationaux (CEE, Eurostat) montrent que la part de l'intra-branche dans le commerce de produits manufacturés entre l'UE et les Peco s'est fortement accrue entre 1988 et 1994 (TABLEAU 3). C'est pour la République tchèque et la Hongrie que les coefficients apparaissent les plus élevés. Cependant, la part du commerce intra-branche dans les échanges entre les Peco et l'UE reste bien inférieure à celle qu'il occupe dans l'ensemble des flux commerciaux de l'UE. Certains pays membres de l'UE ont néanmoins une intensité de commerce intra-branche plus faible que celle des Peco.

Une des raisons de la part croissante qu'occupe le commerce intra-branche dans les échanges entre l'UE et les Peco est que les relations entre les firmes occidentales et les entreprises locales se sont fortement intensifiées à travers différents canaux (investissement direct, trafic de perfectionnement).

Le trafic de perfectionnement entre l'UE et les Peco

L'émergence d'un trafic de perfectionnement est une caractéristique majeure du développement des échanges entre l'UE et les Peco, surtout dans certains secteurs. Ce type de commerce peut être identifié facilement grâce à un régime de droits de douane spécifique⁶. Les chiffres figurant au TABLEAU 4 montrent qu'à peu près un quart des exportations des Peco vers l'UE ont pris cette forme. La part du trafic de perfectionnement dans certains secteurs, comme le textile, dépasse même 80 %.

6. Il y a trafic de perfectionnement lorsque des composants devant être assemblés par le sous-traitant lui sont fournis par un donneur d'ordres installé dans l'UE et quand le produit fini doit être importé dans l'UE après assemblage.

TABLEAU 4

Part du trafic de perfectionnement dans les exportations des Peco vers l'UE en 1993				
	En %			
	Pologne	Tchécoslovaquie	Hongrie	Peco
Produits manufacturés	29,1	15,3	30,2	23,8
Habillement	86,8	71,6	79,5	82,2
Matériel électrique	9,8	29,5	28,4	23,6

Source : Lemoine (1994 b)

L'Allemagne domine ce type de commerce. Les importations allemandes représentent en effet 70 % du total des achats de l'UE en textile-habillement après perfectionnement ; cependant, cette prépondérance existait déjà avant la libéralisation des échanges entre l'UE et les Peco. Les importations italiennes, elles, ont crû significativement, puisqu'elles représentaient, en 1993, 8 % du total des achats de l'UE liés à cette forme de commerce, contre 0,4 % en 1988.

Deux motivations stratégiques peuvent stimuler ces échanges de perfectionnement. Premièrement, il peut s'agir d'une voie d'accès à un marché protégé par des barrières douanières. Mais surtout, l'entreprise occidentale s'engageant dans ce type de processus, recherche souvent des gains de compétitivité en réduisant ses coûts salariaux. On rejoint ici le débat sur la délocalisation d'une partie de l'appareil industriel, qui a été particulièrement vif en Europe occidentale au cours des dernières années, notamment en France et en Allemagne. Les craintes ont surtout porté sur les conséquences de ce mouvement en termes d'emploi.

La principale raison de l'essor du trafic de perfectionnement entre l'UE et les Peco réside bien sûr dans l'écart de coûts salariaux entre les deux régions, mais aussi dans la possibilité d'avoir recours à une main-d'œuvre relativement qualifiée, susceptible de garantir un niveau de productivité satisfaisant. La proximité géographique est également un atout important pour les Peco. Ce type de partenariat entre firmes occidentales et entreprises locales a aussi été préféré à l'investissement direct en raison d'une plus grande flexibilité. Pour les Peco, le trafic de perfectionnement a eu d'indéniables effets positifs, au premier rang desquels on trouve l'accès à la technologie et le développement de compétences managériales. Cependant, cela rend les exportations des Peco assez dépendantes des décisions des donneurs d'ordres occidentaux, ce qui peut être une source de fluctuations accrues.

Les tendances récentes de l'investissement direct dans les Peco

Ses principales caractéristiques

Un des principaux obstacles à lever ici est de trouver une définition appropriée de l'investissement direct étranger (IDE). Les statistiques de balances des paiements constituent la source principale d'informations, mais elles excluent souvent les bénéfiques réinvestis. Certains pays publient même des flux nets d'IDE, sans distinguer les IDE reçus.

Depuis le début des années quatre-vingt-dix, la Hongrie est le principal pays d'accueil (TABLEAU 5). Les flux cumulés atteignaient 11,4 milliards de dollars en 1995, soit deux fois le montant recueilli par la République tchèque, la Pologne n'ayant de son côté attiré que 2,7 milliards de dollars d'IDE⁷. Des données portant sur 1996, mais non harmonisées, confirment l'essor de l'IDE dans les Peco, la Pologne semblant rattraper une partie de son retard. Le retour de la croissance économique est un des éléments ayant stimulé l'IDE au cours des dernières années. Dans plusieurs pays, la hausse de l'IDE est intervenue parallèlement à la poursuite du processus de privatisation.

TABLEAU 5

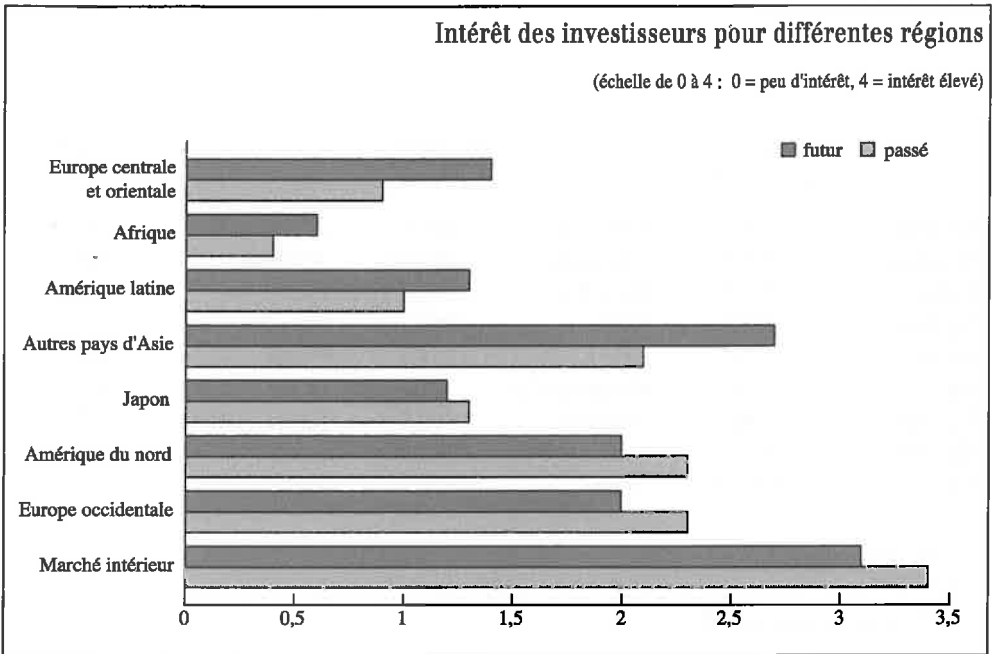
	Flux nets d'IDE						Flux cumulés d'IDE en millions de dollars	IDE/PIB en %
	en millions de dollars							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995		
Rép. tchèque	120	511	947	517	842	2500	5881	6,9
Hongrie	311	1459	1471	2328	1097	4410	11394	10,7
Pologne	10	117	284	580	542	1134	2751	1,2
Slovaquie	18	82	100	134	170	180	704	1,4

Source : Commission européenne

La part de l'IDE dans le PIB aurait atteint 10 % en Hongrie et 5,5 % en République tchèque en 1995. Malgré cette récente expansion, les flux d'IDE en valeurs absolues sont restés modestes et en-deçà des attentes, surtout lorsqu'on

7. Comme le développement de l'IDE dans les Peco date du début des années quatre-vingt-dix, les flux cumulés peuvent être quasiment assimilés à des stocks.

GRAPHIQUE 4



Source : Hatem, 1995

les compare à ceux observés en Asie ou en Amérique latine⁸. Plusieurs raisons expliquent ces performances relativement mitigées :

- les flux d'IDE vers les Peco n'ont réellement décollé que très récemment ;
- la taille réduite des marchés que constituent les Peco, comparativement à l'Asie par exemple, limite les possibilités d'investissement ;
- les transformations systémiques ont parfois été assez lentes, notamment en ce qui concerne le processus de privatisation, alors que des incertitudes concernant le cadre légal ont pu subsister longtemps.

L'attractivité des Peco pour accueillir des IDE (GRAPHIQUE 3) a été néanmoins confirmée par des études récentes (Hatem, 1995).

La plus grande partie des IDE réalisés dans les Peco est le fait d'entreprises d'Europe de l'Ouest. Au début de 1995, la part de l'UE dans le total des IDE reçus atteignait 75 % en Hongrie, 70 % en République tchèque, 65 % en Pologne et en Slovaquie. L'Allemagne est de loin le premier pays investisseur en termes de nombre d'opérations, en totalisant près d'un quart du total des transactions (TABLEAU 6). En Hongrie, l'Autriche est également très présente. S'agissant des montants investis, l'Allemagne reste le principal investisseur, sauf en Pologne, où elle est devancée par les Etats-Unis. Cependant, ces résultats globaux peuvent être

8. La comparaison de flux d'investissement par tête tourne bien sûr à l'avantage des Peco, compte tenu des différences de niveau de population. Mais le ratio IDE/PIB nous apparaît beaucoup plus significatif de l'attractivité d'un pays. En termes de stocks, le niveau des IDE, rapporté au PIB, en Hongrie, serait alors voisin de celui observé en Chine.

TABLEAU 6

Pays d'origine des IDE reçus par les Peco

				En millions de dollars	
	République tchèque* flux cumulés		Pologne** flux cumulés		Hongrie** stock d'IDE
Allemagne	1349,6	Etats-Unis	653,1	Allemagne	2197,9
Etats-Unis	699,1	Allemagne	631,3	Autriche	1961,2
France	527,9	Pays-Bas	371,2	Etats-Unis	1331,4
Autriche	254,2	Italie	166,3	Pays-Bas	1111,1
Suisse	155,7	Suisse	154,2	France	507,7
Italie	124,2	Royaume-Uni	147,8	Italie	465,8
Royaume-Uni	88,1	Autriche	123,5	Royaume-Uni	419,1
Pays-Bas	N/A	France	105,3	Suisse	383,1
Total	3714,3	Total	2839,7	Total	9907,7

* au 1/07/1995

** au 1/01/1995

Source : Commission européenne (1995 b)

largement influencés par des opérations ponctuelles de grande ampleur (ex. Volkswagen en République tchèque ou Fiat en Pologne). Cette dernière remarque s'applique aussi à la distribution sectorielle des IDE. En termes de nombre d'opérations, les IDE sont concentrés dans les services, en particulier dans le commerce. Mais en termes de montants, l'industrie manufacturière est le principal secteur d'accueil. Concernant la forme qu'ont prise les IDE, 60 % concernent des joint-ventures ou des acquisitions, alors que 40 % consistent en des créations d'unités de production ou de commercialisation (CEE, 1994).

Les facteurs explicatifs de cet investissement direct

Nous n'aborderons pas directement ici de manière détaillée l'analyse théorique de l'impact de l'IDE pour le pays d'accueil, ni celle des motivations de l'investisseur. De nombreuses études ont été consacrées à ce sujet (Borensztein & alii, 1995 ; Kojima & Ozawa, 1984).

Nous nous bornerons à mentionner quelques pistes concernant les raisons qui ont poussé les firmes des pays de l'UE à investir dans les Peco :

- la première tient au différentiel de coûts salariaux, mais celui-ci doit se référer aux coûts unitaires, c'est-à-dire en tenant compte de la productivité, et non au simple niveau des salaires ;
- dans certains cas, l'investisseur peut être assimilé par les clients comme un producteur local, ce qui peut présenter des avantages pour pénétrer les marchés (par exemple dans le secteur automobile) ;
- d'une manière plus générale, l'accès au marché est facilité, surtout lorsque

subsistent des barrières douanières ; comme chaque pays pris individuellement constitue un marché de taille relativement réduite, l'intérêt d'une zone de libre-échange recouvrant toute la région en ressort renforcé ;

— la proximité culturelle et géographique des Peco avec l'Europe occidentale leur donne un avantage par rapport à d'autres destinations, comme l'Asie.

Il faut cependant remarquer que ces avantages sont plutôt ancrés dans le moyen terme. A court terme, il a déjà été souligné que les entreprises d'Europe occidentale ont souvent préféré avoir recours à des formules plus flexibles comme la sous-traitance.

Symétriquement, on peut admettre que l'IDE présente aussi d'importants avantages pour les Peco :

— d'un point de vue macro-économique, l'IDE stimule l'emploi et l'investissement, donc la croissance ;

— les investisseurs étrangers contribuent à accroître les compétences managériales et techniques du personnel local ;

— les partenaires locaux peuvent bénéficier de l'expérience des firmes occidentales en matière de distribution ;

— plus fondamentalement, l'IDE peut être à l'origine de l'émergence d'avantages comparatifs, si les investissements se concentrent dans certains secteurs clés, comme l'automobile ; les entreprises multinationales peuvent aussi constituer des réseaux locaux, en travaillant avec des PME, ce qui accroît la compétence de ces dernières et peut les aider à pénétrer les marchés étrangers.

Tous ces avantages sont illustrés par le rôle déterminant que jouent les investisseurs étrangers dans les exportations des pays d'accueil. En Hongrie, les entreprises étrangères comptaient en 1995 pour plus de 50 % dans les exportations totales, cette proportion atteignant 80 % dans certains secteurs. Par ailleurs, 45 % des entreprises étrangères réalisaient au moins un quart de leurs chiffres d'affaires à l'exportation (OCDE, 1995).

L'IDE peut néanmoins avoir des inconvénients pour le pays d'accueil. En ce qui concerne la politique macro-économique, la volonté d'attirer des capitaux étrangers peut conduire à des taux d'intérêt réels élevés, suscitant une surévaluation du change. Certaines études mettent aussi en évidence des comportements des investisseurs défavorables au pays d'accueil. Le système de fixation des prix de cession interne des groupes multinationaux peut par exemple entraîner des moins-values fiscales pour le pays d'accueil. Autre problème, les rachats d'entreprises locales se soldent souvent par des pertes d'emplois initiales etc. Enfin, les entreprises étrangères peuvent, dans certains cas, évincer les producteurs locaux.

L Le rôle des accords d'association dans les échanges entre l'UE et les Peco

Les accords d'association entre l'UE et les Peco ont sans aucun doute été un des éléments à l'origine de l'essor des échanges entre les deux zones depuis le début de la décennie. Leur impact reste toutefois difficile à isoler de celui qu'a pu

avoir le système des préférences généralisées (SPG) accordé aux économies en transition en 1990 et 1991 dans le cadre du programme PHARE. Ainsi, les ventes des Peco vers l'UE ont décollé avant que la partie commerciale des accords d'association n'entre en application. Plus généralement, de nombreux facteurs ont influé sur le commerce des Peco : le démantèlement du CAEM, la disparition des institutions administratives en charge du commerce extérieur avant 1990, l'émergence d'un secteur privé, l'ouverture à l'IDE, le déclin initial de la demande intérieure qui a forcé les entreprises locales à se tourner vers les marchés extérieurs, les différentes politiques de change, etc. S'ajoutent aussi des considérations d'ordre plus psychologique et politique qui ont conduit les Peco à se détourner de leurs anciennes relations à l'Est après le déclin de la domination soviétique.

Les effets positifs des accords d'association

En dépit des restrictions évoquées précédemment, les accords d'association ont eu un impact important sur les relations bilatérales entre l'UE et les Peco à plusieurs égards.

Sur le plan de la croissance économique d'abord, les Peco étant désormais très dépendants de leur commerce extérieur, les gains de parts de marché obtenus dans l'UE ont permis de limiter en partie le recul de la production lié à l'effondrement des marchés orientaux. La forte croissance des ventes vers l'UE depuis le début des années quatre-vingt-dix a donc contribué pour plusieurs points à la croissance économique des Peco. Les effets indirects, en termes d'économies d'échelle ou de créations d'emploi, ont été tout aussi déterminants.

Même si d'autres facteurs ont joué, les pays ayant les premiers bénéficié d'accords d'association⁹ sont aussi ceux pour qui la transformation des échanges a été la plus marquée. Les accords d'association ont accéléré la restructuration géographique des échanges des Peco. Plus récemment, ils ont permis de consolider cette réorientation du commerce, ce qui, par certains côtés, peut être considéré comme une question stratégique en termes d'interdépendance, de développement de nouvelles opportunités et d'amorce d'un commerce intra-branche. La part de l'UE dans les échanges de l'Europe de l'Est¹⁰ diffère encore assez sensiblement selon les pays. Pour la Roumanie et la Bulgarie, elle est nettement inférieure à la moyenne de la zone. De même, l'essentiel de l'accroissement de la part des pays de l'Est dans les exportations extra-régionales de l'UE, qui est passée de 5,8 % en 1989 à 9 % en 1995, a été le fait des pays du groupe de Visegrád¹¹. Le poids de ces pays dans les exportations de l'UE dépasse désormais nettement celui de la Russie. Sur le plan sectoriel, les pays du groupe de Visegrád ont procédé à une restructuration en profondeur de leurs échanges. En raison de pratiques restrictives de l'UE et des échecs des politiques nationales, la part des produits agricoles dans les exportations totales a fortement diminué alors que celle des produits de la mécanique s'est nettement accrue. Les produits considérés comme sensibles ont connu des évolutions contrastées : la part des ventes de textile-habillement a aug-

9. La Hongrie et la Pologne ont été les deux premiers pays bénéficiaires d'accords d'association avec l'UE.

10. Les Peco mentionnés dans l'introduction, plus la Roumanie, la Bulgarie, la Slovénie et les Républiques de l'ex-URSS.

11. Les Peco dans le texte.

menté alors que celle d'acier a légèrement diminué. La Roumanie et la Bulgarie n'ont pas connu, par contre, d'évolutions similaires. D'une manière générale, les échanges intensifs en main-d'œuvre, surtout ceux concernant le textile, occupent encore une part prépondérante dans leur commerce avec l'UE, ce qui reflète une différence de spécialisation assez nette avec les pays du groupe de Visegrád.

Un autre aspect important des accords d'association a été l'amélioration de la compétitivité des Peco, au moins sur les marchés d'Europe occidentale. Les accords ont mis fin à une longue période de discrimination à l'égard des Peco en raison du contrôle par l'Etat du commerce extérieur. Un traitement identique à celui accordé à d'autres partenaires a permis d'éliminer les distorsions structurelles initiales. En fait, on peut estimer que, sur les marchés ouest-européens, les Peco bénéficient aujourd'hui d'une « distorsion positive » vis-à-vis de leurs concurrents asiatiques ou latino-américains. Les accords d'association procurent également un cadre de long terme stable et prévisible pour les exportateurs des Peco, ce qui a renforcé leur position concurrentielle vis-à-vis des autres fournisseurs de l'UE, notamment de l'Asie de l'Est.

Enfin, même s'il n'existe pas une corrélation exacte entre la politique commerciale et le montant des flux d'IDE, l'expérience montre qu'un contexte institutionnel favorable et stable, tel que celui fourni par les accords d'association, peut constituer un élément d'attractivité d'un territoire.

Les effets en demi teinte

Certains effets des accords d'association sur les échanges n'ont pas été entièrement positifs. Deux exemples peuvent être cités.

Ces accords ont occasionné des modifications substantielles dans les politiques commerciales, notamment à travers un démantèlement des barrières douanières, ce qui a amélioré l'accès aux marchés d'Europe occidentale. En 1990, d'importants obstacles à l'échange (droits de douane, taxes, quotas) subsistaient pour la plupart des produits exportés par les Peco. En 1993, l'accès libre au marché concernait 50 % des exportations hongroises, 39 % des exportations tchécoslovaques, 36 % des exportations polonaises et seulement 17 % des exportations hongroises. Entre 23 et 40 % des échanges, selon les pays, bénéficiaient en outre de faibles barrières douanières. La majeure partie de cette réduction des obstacles à l'échange provenait de l'élimination du tarif moyen ou de sa conversion en un taux de protection faible. La proportion de produits soumis à des droits élevés n'a pas diminué aussi rapidement. Une hausse peut même être observée dans certains cas (Tchécoslovaquie, Roumanie). En 1993, la part des produits subissant des droits de douane élevés dans les ventes à l'UE atteignait encore 37 % pour la Roumanie, 25 % pour la Bulgarie, 10 % pour la Hongrie, 18 % pour la Pologne et 11 % pour la Tchécoslovaquie. Ces chiffres sont étroitement corrélés avec la part des exportations de produits agricoles de chaque pays. Début 1997, la plupart de ces obstacles ont été levés, mais leur persistance depuis le début des années quatre-vingt-dix a constitué un frein au développement des exportations, à la croissance économique et, plus généralement, aux transformations structurelles.

En rendant plus aisé le trafic de perfectionnement, les accords d'association ont eu un impact ambigu. Certes, cela a généré un commerce additionnel. Mais l'impact sur la balance commerciale, qui doit être apprécié en termes de valeur ajoutée, est beaucoup plus faible que ce que laisse supposer la croissance des exportations. Par ailleurs, l'intégration des sous-traitants dans des réseaux ouest-européens a pu avoir comme contrepartie un déclin de la production locale de produits intermédiaires.

Les effets négatifs

Si les accords d'association ont eu initialement d'indéniables effets positifs, certains aspects nettement négatifs ne peuvent pas non plus être ignorés, notamment dans une perspective de moyen terme.

Les échanges agricoles constituent le principal domaine pour lequel les accords d'association n'ont pas réussi à procurer un traitement asymétrique en faveur des Peco. En effet, suite à la libéralisation commerciale qu'ont engagée l'UE et les Peco, ces derniers ont atteint le « seuil de sensibilité » beaucoup plus rapidement. Les Peco ont, par contre, été incapables de lutter avec le système de soutien aux exportations agricoles en vigueur dans l'UE, ce qui a occasionné des pertes sur leurs marchés traditionnels, comme l'ex-URSS. En fait, au cours des années récentes, une asymétrie en faveur de l'UE s'est développée pour les échanges de produits agricoles. Il s'agit en effet de la seule catégorie de produits pour laquelle la part des Peco dans les importations extra-régionales de l'UE s'est réduite, passant de 8,6 % en 1990 à moins de 6 % en 1995. Entre temps, les ventes agricoles de l'UE aux Peco ont connu une forte progression. L'ensemble des pays de l'Est, y compris l'ex-URSS, comptait en 1995 pour plus de 20 % dans les exportations extra-régionales de l'UE, devenant ainsi le deuxième partenaire commercial derrière les Etats-Unis, contre seulement 12 % en 1990. Si l'on prend en considération les dotations naturelles des deux zones, ainsi que leurs structures de production et d'exportation, il apparaît clairement que des distorsions dans les échanges agricoles sont intervenues, générant un avantage comparatif en faveur de l'UE. Comme conséquence immédiate, tous les Peco, excepté la Hongrie, sont devenus déficitaires vis-à-vis de l'UE pour leurs échanges agricoles (environ 300 millions de dollars en 1995), alors qu'en 1990, ils dégagnaient un surplus voisin de un milliard de dollars. A long terme, cela risque d'affecter durablement la production et la structure de spécialisation, ce qui sera dommageable pour l'emploi rural et pourra mettre en péril la modernisation du secteur agricole des Peco.

Par ailleurs, en partie sous l'effet de l'évolution des échanges de produits agricoles, les Peco sont devenus globalement très déficitaires vis-à-vis de l'UE. Cela montre que l'asymétrie qui devait découler des accords d'association en faveur des Peco, concernant notamment le rythme de libéralisation du commerce, n'a pas suffi pour limiter les risques de déséquilibres graves. Certes, ce déséquilibre des échanges s'explique par un différentiel de croissance entre les deux zones, mais il serait souhaitable que différentes stratégies et instruments de politique économique soient intégrés dans les accords d'association, en vue de limiter les risques liés à un déficit commercial important des Peco.

Un autre aspect négatif réside dans la montée des pressions protectionnistes. L'UE a introduit des restrictions temporaires concernant les importations d'acier à l'automne 1992 et les achats de produits agricoles au printemps 1993, alors que les accords d'association venaient d'entrer en application. Cela a eu un effet modéré au niveau macro-économique mais beaucoup plus marqué pour les producteurs concernés, et une influence grave sur la crédibilité de Bruxelles. Plus récemment, on a pu observer également l'émergence de pressions protectionnistes dans les Peco. Ce phénomène s'est nourri de l'apparition des déséquilibres extérieurs. Il trouve aussi son origine dans les difficultés rencontrées par les Peco pour lutter contre les exportations subventionnées de produits agricoles émanant de l'UE et dans la volonté de certains industriels d'Europe centrale de reconquérir leur marché intérieur. Enfin, un certain *lobbying* s'est développé, jugeant que la surévaluation du change menaçait dans certains cas les parts de marché externes et internes des Peco.

Les accords d'association, initiés en 1992, ont aussi, d'une certaine manière, favorisé les échanges des Peco avec l'UE, au détriment du commerce intra-régional dont le recul aurait pu être plus limité que ce qu'il fut.

Les perspectives des échanges entre l'UE et les Peco

L'évaluation du potentiel

Malgré une croissance sans précédent des échanges entre l'UE et les Peco depuis le début des années quatre-vingt-dix, il est intéressant de se demander s'il existe encore un potentiel de croissance ou si, au contraire, après cette phase initiale de rattrapage, un ralentissement est à attendre.

L'utilisation des modèles gravitationnels, en dépit de certaines insuffisances, permet en partie de répondre à ces interrogations (Linemann, 1966 ; Bergstrand, 1985, 1989, pour une présentation détaillée). Ces modèles évaluent en effet le commerce potentiel entre deux partenaires, en fonction de différents critères (les niveaux des PIB, les distances entre les pays ou l'existence de frontières communes).

La plupart des études de ce type concluent à l'existence d'un potentiel de développement des exportations de l'UE vers les Peco. Appliqués à la France, certains travaux estiment que les ventes aux Peco se situent entre 10 et 70 % en-deçà de leur potentiel, selon les hypothèses retenues (Adam & Boillot, 1995).

A l'inverse, d'autres études mettent en évidence que les exportations des Peco à destination de l'UE sont déjà proches de leur potentiel, de l'ordre de 70 % pour la Pologne et l'ex-Tchécoslovaquie et 80 % pour la Hongrie (Festoc, 1995). Sur le marché allemand, les ventes des Peco excèdent d'ores et déjà le potentiel. La phase de rattrapage serait donc, de ce point de vue, achevée, les flux d'échanges étant désormais proches de leur niveau naturel (TABLEAU 7). Cela signifie aussi qu'en cas d'adhésion à l'UE, il ne faut probablement pas s'attendre à une forte hausse des exportations des Peco vers les marchés d'Europe de l'Ouest.

TABLEAU 7

Niveau observé des échanges entre l'UE et les Peco rapporté à leur niveau potentiel en 1992

	En %					
	Exportations vers			Importations en provenance de		
	Pologne	Hongrie	Ex-Tchécoslovasquie	Pologne	Hongrie	Ex-Tchécoslovasquie
France	36,7	39,8	37,1	30,5	24,4	26,6
Allemagne	109,7	177,5	109,3	55,6	100,7	51,0
Belgique	68,1	66,4	49,1	54,2	51,1	30,0
Pays-Bas	104,5	66,7	78,8	66,0	46,2	33,0
Royaume-Uni	44,4	26,9	32,5	47,3	25,4	20,4
Italie	48,2	74,5	58,0	38,2	42,8	29,9
Espagne	24,4	27,3	39,4	17,3	18,9	15,1
Grèce	22,5	43,7	113,1	30,6	24,0	40,8
Irlande	73,9	10,0	28,2	15,4	16,6	16,5
Danemark	94,8	28,0	47,3	47,1	13,6	19,1
Total CE	73,7	83,9	76,2	47,2	53,5	38,5
Total AELE	52,1	55,2	64,0	35,5	36,8	31,6
Etats-Unis	18,5	31,3	22,7	23,0	20,4	22,7
Japon	14,6	23,4	26,8	10,0	22,5	12,5

Source : Festoc, 1995

Espoirs et craintes pour le développement des échanges

Si, globalement, le degré d'ouverture des Peco sur l'extérieur, mesuré par le poids dans le PIB des exportations et des importations, n'a pas atteint le niveau observé pour les petits pays de l'UE, il reste donc des possibilités d'expansion des échanges extérieurs liées notamment aux protections à démanteler, surtout dans les Peco.

Parmi les autres facteurs qui incitent à l'optimisme, il faut noter :

- les changements dans la structure des échanges entre l'UE et les Peco qui devraient se poursuivre, notamment l'intensification du commerce intra-branche et une montée en gamme ;
- l'IDE qui générera un commerce additionnel, en stimulant d'abord les importations des Peco puis leurs exportations ;
- la poursuite du processus de modernisation des économies en transition ;
- les flux d'échanges stimulés par la privatisation d'infrastructures, ce qui suscitera de nouveaux investissements par les entreprises de l'Europe occidentale ;
- le commerce entre les deux zones qui, d'une manière générale, sera facilité à l'avenir par l'amélioration des infrastructures ;
- enfin, la progression de la demande intérieure des Peco qui devrait rester vigoureuse.

L'émergence d'une nouvelle périphérie européenne allant de la Slovaquie à la Hongrie, en passant par la République tchèque, la Pologne et même les Etats baltes devrait avoir ainsi des effets positifs sur le commerce régional.

Cette zone enregistre des taux de croissance plus élevés, une amélioration de la productivité et des exportations dynamiques, tout en attirant des montants substantiels d'IDE. L'UE ne peut ignorer cette région dans une perspective de moyen terme puisqu'elle constituera un élément essentiel du commerce européen et de la division du travail au sein du continent.

Ces perspectives favorables ne sont toutefois pas exemptes de risques et d'incertitudes, et l'optimisme doit être tempéré par deux éléments.

Plusieurs facteurs sont susceptibles de creuser le déséquilibre commercial. Tout d'abord, la seconde période de cinq ans de l'application des accords d'association conduira à un démantèlement asymétrique des barrières douanières qui accroîtra le degré d'ouverture des Peco aux importations en provenance de l'UE. Le processus de modernisation générera des importations supplémentaires alors qu'il ne permettra de développer les exportations qu'après un certain délai. Ainsi, le financement temporaire des déficits commerciaux pourra alors devenir un problème politique majeur dans cette période cruciale de pré-accession de certains Peco à l'UE. La libéralisation des importations agricoles de l'UE en provenance des Peco et une stratégie de soutien financier, selon le principe de subsidiarité, pourraient être les deux mesures importantes que prendrait Bruxelles, qui permettraient d'ailleurs de limiter le coût de l'élargissement en étalant les transferts financiers entre les périodes de pré-accession et de post-accession.

L'influence du *lobby* protectionniste, dans les Peco et au sein de l'UE, ne peut être ignorée. Au fur et à mesure que les Peco vont s'affirmer comme des concurrents efficaces, des velléités protectionnistes risquent d'émerger dans les pays de l'UE, en particulier pour les secteurs dits sensibles. En particulier, le maintien d'un taux de chômage à deux chiffres dans la plupart des pays de l'UE et dans les Peco risque de devenir la principale barrière à l'échange. Les flux migratoires de travailleurs des Peco vers l'UE sont négligeables ou strictement contrôlés, comme dans le cas de l'Allemagne ou de l'Autriche. La question reste posée de savoir comment peut s'articuler le développement réciproque des deux zones, en tenant compte d'éventuelles relocalisations d'unités de production des pays de l'UE vers les Peco.

Conclusion

L'apparente contradiction entre la régionalisation des flux commerciaux et la globalisation des marchés de capitaux constitue le principal défi face aux risques que soulèverait la persistance d'éventuelles entraves aux échanges avec l'UE à l'aube du XXI^e siècle.

Jusqu'à une période récente, l'Europe occidentale différait des Etats-Unis et du Japon en ce qu'elle n'utilisait pas systématiquement les opportunités offertes par les écarts de coûts salariaux entre pays développés et pays en voie de développement. Une partie des pertes de parts de marché subie par l'UE au cours de la dernière période peut trouver là un début d'explication. L'émergence des Peco offre de ce point de vue une chance unique pour l'UE afin de rattraper les Etats-Unis et le Japon dans les schémas de division du travail qu'ils ont adoptés de longue date. En même temps, au moins à première vue, cela risque d'exacerber le

problème déjà difficile du chômage. La situation est rendue encore plus complexe par le fait que cette division intra-européenne du travail concerne aussi potentiellement une large réserve de main-d'œuvre qualifiée et motivée disponible dans les Peco.

Aujourd'hui, il n'existe pas de réponse à ces défis. Cependant, il doit être clair que le problème n'est pas seulement l'avenir des relations entre l'UE et les Peco, ou simplement les perspectives concernant les flux commerciaux intra-européens, mais aussi les perspectives de l'Europe comme zone de croissance économique rapide au cours du siècle prochain. Ceci devrait alors être pris en compte dans les négociations d'élargissement de l'Union à l'Est du continent.

A. H. & A. I.

RÉFÉRENCES

- Adam F. & J.-J. Boillot (1995), « Les échanges France-Peco », *Economie internationale*, la revue du CEPII, n° 62, 2^e trimestre, Paris : la Documentation française.
- Bergstrand J. H. (1985), « The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence », *The Review of Economics and Statistics*, 67(3), pp. 474-480.
- Bergstrand J. H. (1989), « The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and the Factor-Proportions Theory in International Trade », *The Review of Economics and Statistics*, 23(1), pp. 143-153.
- Borensztein E., J. de Gregorio & J. W Lee (1995), « How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth? », *NBER Working Paper* n° 5057, mars.
- de Boissieu C. & A. Henriot (1995), *Taux de change, compétitivité et insertion internationale des économies en transition : le cas de la Pologne et de la Hongrie*, colloque de l'association d'Econométrie appliquée, « Econométrie de la transition », Varsovie (5-6 décembre).
- Commission économique pour l'Europe-ONU (1995a), *Economic Bulletin for Europe*, volume 47, ONU, Genève.
- Commission économique pour l'Europe-ONU (1995b), *Statistical Survey of Recent Trends in Foreign Investment in East and European Countries*, novembre, ONU, Genève.
- Commission économique pour l'Europe-ONU (1996), *Economic Survey of Europe in 1995-1996*, ONU, Genève.
- Commission européenne (1994), « The Economic Interpenetration between the European Union and Eastern Europe », *Economie européenne*, n° 6, Office des publications officielles des Communautés européennes.
- Commission européenne (1996), « Situation économique et réformes économiques en Europe centrale et orientale », *Economie européenne* n° 3, Office des publications officielles des Communautés européennes.
- Festoc F. (1995), *The Trade Potential in Sensitive Sectors between the European Union and the Central European Countries*, colloque AEA, « Econométrie de la transition », Varsovie, (5-6 décembre).
- Hatem F. (1995), *L'investissement international à l'horizon 2000*, Délégation des investissements internationaux, Paris, et Arthur Andersen.
- Inotaï A. (1994), « Some Remarks on Developments in Foreign: Trade in Central and Eastern European Economies », *Working Paper* n° 36, Institute for World Economics, Budapest.
- Inotaï A. (1996), « Are EU Trade, Investment and Development Assistance Being Diverted From

LDCs to CEEC? », In : A. Kuyvenhoven et. al. (eds.), *Transition in Central and Eastern Europe*, Kluwer Academic Publishers.

Kojima K. & T. Ozawa (1984), « Micro and Macro Economic Models of Direct Foreign Investment: Toward a Synthesis », *Hitotsubashi Journal of Economics*, vol. 25, the Hitotsubashi Academy, Hitotsubashi University, Tokyo.

Lemoine F. (1994 a), « CEEC Exports to the EC (1988-1993), Country Differentiation and Commodity Diversification », CEPII, *Document de Travail* n° 94-15, décembre, Paris.

Lemoine F. (1994b), « L'Europe centre-orientale et l'Union européenne : du commerce à l'intégration », *La Lettre du CEPII*, septembre, Paris : la Documentation française.

Linemann H. (1966), *An Econometric Study of International Flows*, North-Holland Publishing Company, Amsterdam.

OCDE (1995), *Hongrie*, série Etudes économiques de l'OCDE, Paris : OCDE.

