

Enjeux commerciaux de l'élargissement de l'Union européenne

Vincent Aussilloux et Michaël Pajot*

Les échanges des pays d'Europe centrale et orientale (PECO) avec la France et, plus largement, avec l'ensemble de l'Union européenne se traduisent à l'heure actuelle par un net déséquilibre. Pour les seuls échanges de marchandises, l'excédent de la France en 2001 représentait 1,7 milliard d'euros.

Après plus d'une décennie de transition des PECO, le potentiel de croissance de leurs échanges avec l'Union européenne demeure important : aux niveaux actuels de PIB des différents partenaires, les exportations européennes à destination des PECO devraient être près de deux fois supérieures aux exportations actuelles et les importations près de trois fois supérieures à ce qu'elles sont.

Les performances commerciales encore relativement médiocres des PECO sur le marché européen s'expliquent notamment par la relative inadéquation de leur offre à la demande européenne. Malgré l'évolution récente de leur spécialisation, sous l'influence notamment des investissements étrangers entrants, leurs points forts en matière de commerce extérieur se situent encore pour la plupart dans des secteurs où la demande d'importations européennes est relativement faible et peu dynamique.

La suppression de certaines barrières non tarifaires ainsi que la plus grande stabilité économique et politique offerte par l'entrée dans l'Union européenne devraient encore contribuer à renforcer l'attractivité des PECO en matière d'investissement. Ainsi, le rattrapage du potentiel de commerce de ces pays devrait s'accélérer dans les années à venir sous l'effet d'une intensification des investissements directs à l'étranger et de la réorientation sectorielle de leurs exportations qui devrait en résulter.

* Au moment de la rédaction de cet article, Vincent Aussilloux appartenait à la Direction des relations économiques extérieures et Michaël Pajot à la Direction de la prévision du Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie. Les noms et dates entre parenthèses renvoient à la bibliographie en fin d'article.

L'intégration des pays d'Europe centrale et orientale (PECO (1)) à l'Union européenne pose un certain nombre de questions concernant l'effort d'adaptation qu'ils auront à fournir, au même titre que les pays de l'Union européenne. Paradoxalement, les expériences de l'intégration grecque, puis espagnole et portugaise à l'Union européenne (2) ainsi que les enseignements des théories économiques suggèrent que ce ne sont pas les mutations économiques provoquées par les nouvelles adhésions qui causeront le plus de difficultés à l'Union européenne. Les défis en matière de réforme et d'adaptation des institutions ainsi que les enjeux sociaux relatifs aux évolutions profondes que subissent les populations des PECO apparaissent autrement plus difficiles à relever (3). Cette article se limite toutefois à souligner les enjeux de l'adhésion en matière d'échanges de marchandises à court et à moyen terme.

Depuis l'ouverture de ces pays en direction de l'Europe, le solde des échanges avec les PECO est largement excédentaire pour la France. En effet, le solde des échanges globaux de la France avec les principaux PECO est positif et croissant depuis le début des années 1990. Le solde des échanges de marchandises (CAF/FAB hors matériel militaire) s'établissait ainsi à 1,7 milliard d'euros en 2001.

En raison des écarts salariaux et de fiscalité qui existaient avec les pays de la CEE et notamment avec la France, des craintes importantes se sont manifestées lors de l'adhésion de l'Espagne et du Portugal, en 1986. Ces craintes étaient similaires à celles que l'on peut observer aujourd'hui, à la veille d'un nouvel élargissement. Pourtant, la balance des échanges, alors déficitaire avec la péninsule ibérique, s'est depuis lors très largement retournée, même si cela s'est inscrit dans un mouvement général d'amélioration du solde des échanges extérieurs de la France (4) (cf. graphiques I à IV).

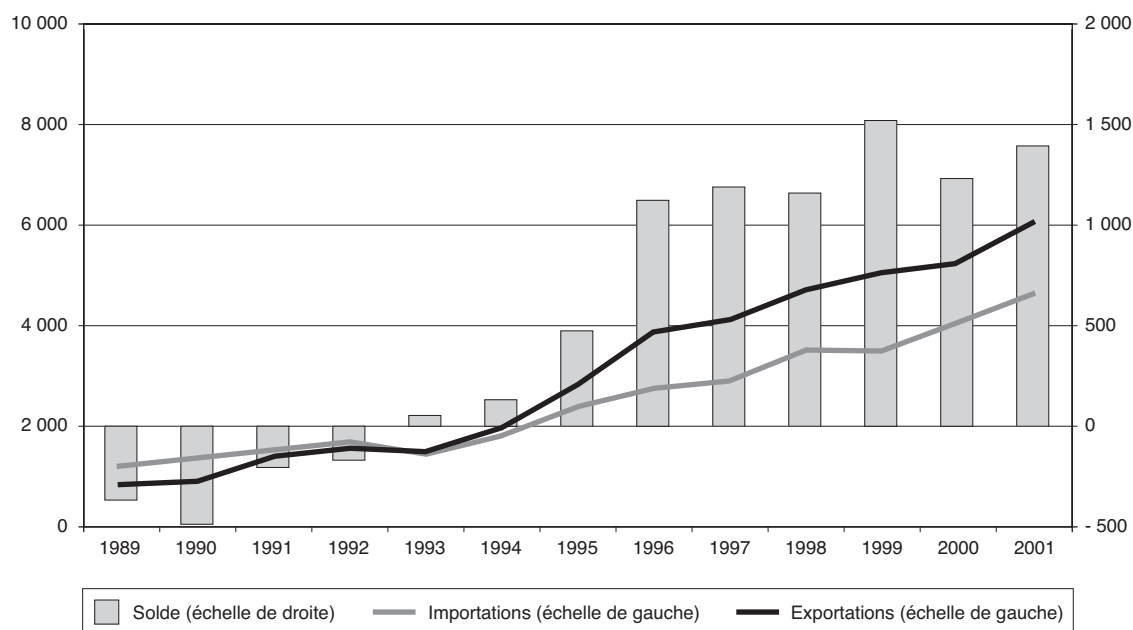
1. Dans l'ensemble de cet article, la zone PECO recouvre les pays suivants : Pologne, Hongrie, République tchèque, Slovaquie, Bulgarie et Roumanie.

2. Du fait d'un niveau de développement similaire à celui des membres du cœur historique de l'Union européenne, les adhésions plus récentes de la Suède, de la Finlande et de l'Autriche apparaissent moins pertinentes pour appréhender les enjeux de l'adhésion des PECO. En raison du choix de la parité monétaire entre le mark de l'ouest et le mark de l'est et des conséquences de ce choix sur les relations commerciales au sein de l'Allemagne réunifiée, l'épisode de la réunification allemande apparaît peu adapté pour anticiper les conséquences commerciales de l'élargissement.

3. Sur les aspects sociaux de l'élargissement, voir notamment Bchir et Maurel (2002).

4. L'Union européenne a connu une évolution similaire du solde des échanges extérieurs avec la péninsule ibérique sur la période étudiée.

Graphique I
Échanges bilatéraux entre la France et six PECO (millions de dollars)



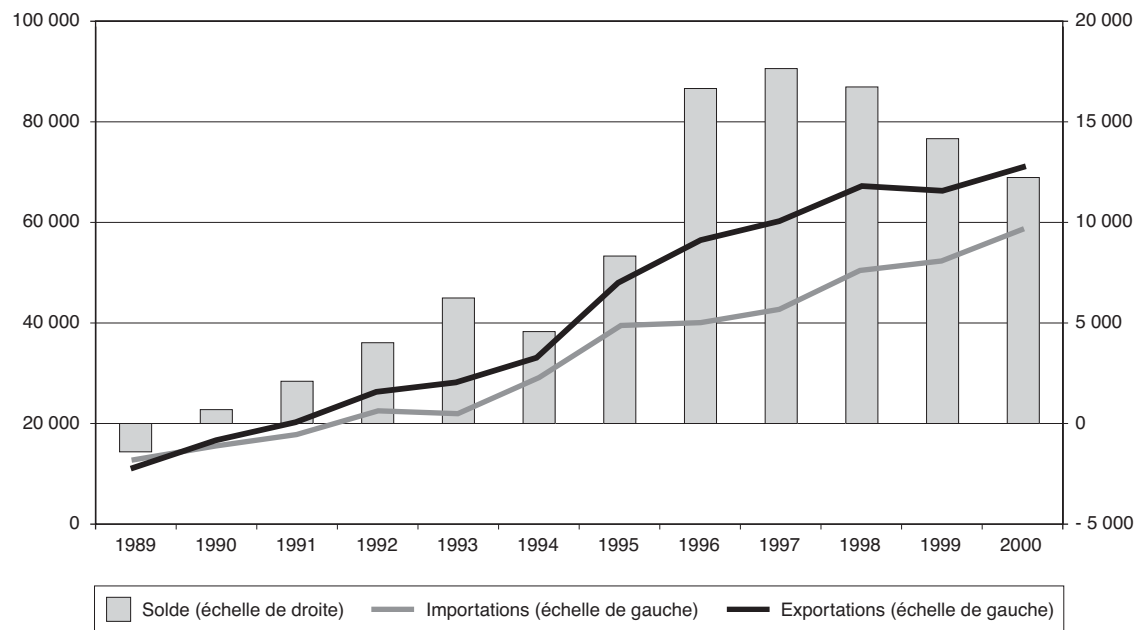
Source : FMI (Direction of Trade Statistics).

Par ailleurs, l'Espagne et le Portugal représentaient 8,4 % du PIB de la CEE en 1986, soit davantage que la part relative des six pays d'Europe centrale et orientale en 2000 (4,1 %) (5). Il est donc peu probable que l'intégration de ces pays ait plus de conséquences au

point de vue commercial sur les pays membres de l'UE que l'adhésion des pays de la péninsule

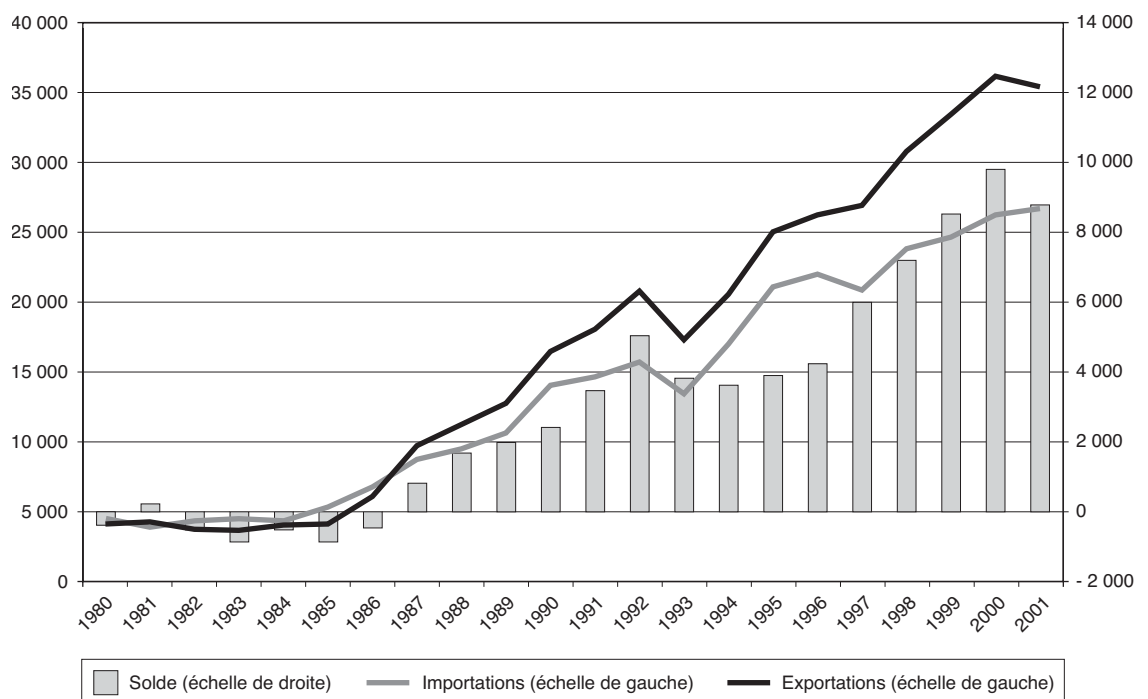
5. Les 10 pays en accession et les trois pays candidats (Roumanie, Bulgarie et Turquie) comptaient en 2000 pour 7,2 % du PIB de l'Union à 15.

Graphique II
Échanges bilatéraux entre l'UE et six PECO (millions de dollars)



Source : FMI (Direction of Trade Statistics).

Graphique III
Échanges bilatéraux entre la France et la péninsule ibérique (millions de dollars)



Source : FMI (Direction of Trade Statistics).

ibérique. Ceci est d'autant plus vrai pour la France que ces pays en étaient plus proches géographiquement et qu'elle était donc plus directement concernée au plan commercial par les adhésions espagnole et portugaise.

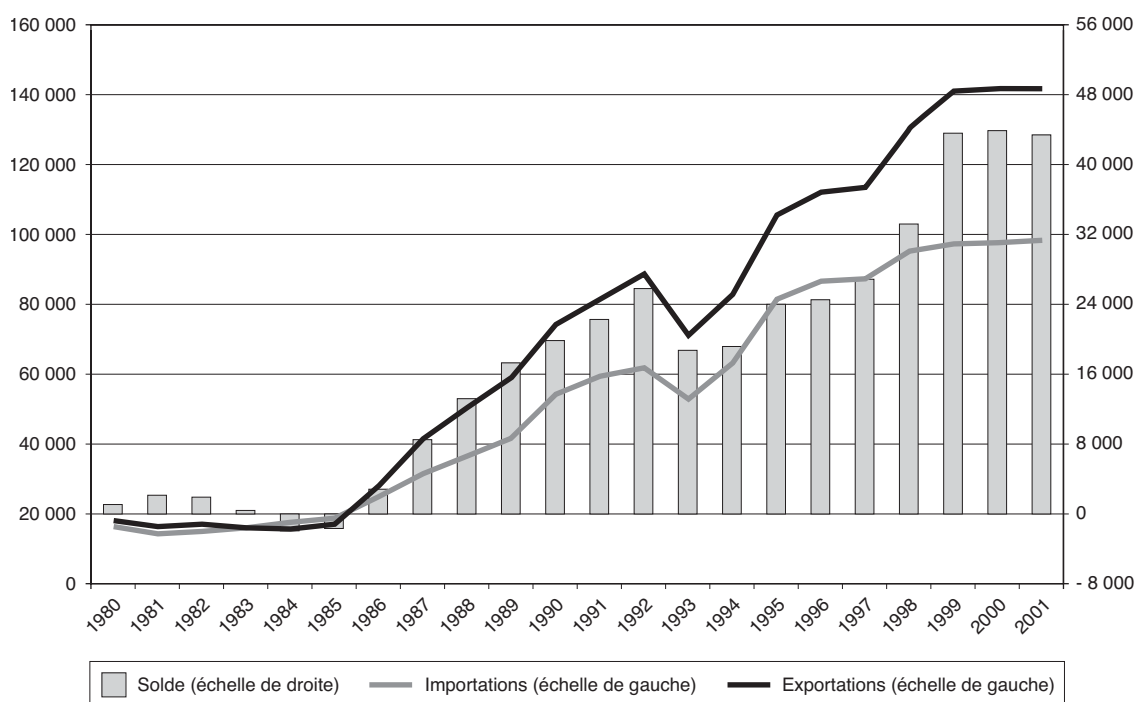
Quelle est l'ampleur des pressions engendrées par les échanges avec les PECO qui s'exercent à court terme sur le marché du travail français ? À plus long terme, et compte tenu du caractère encore incomplet de la transition des PECO vers l'économie de marché, quelle marge de croissance leurs échanges avec les pays de l'Union conservent-ils ? Leur spécialisation sectorielle actuelle correspond-elle à une bonne adéquation de l'offre de ces pays à la demande européenne ? Enfin, quels pays sont susceptibles de pâtir de l'avantage dont vont bénéficier les nouveaux États membres en termes d'accès au Marché unique, notamment dans la mesure où ces nouveaux venus sont susceptibles de leur ravir des parts de marché ? Avant de donner quelques éléments de réponse à ces questions, il est nécessaire de dresser l'état des échanges des PECO avec les membres de l'Union européenne.

La balance du contenu en emplois des échanges de la France avec les PECO est positive

La méthode de la balance en emplois permet d'analyser certains effets du commerce sur l'emploi. À défaut de décrire le gain ou la perte nette en emplois qui résulte de l'ouverture au commerce, elle fournit une indication sur la « pression concurrentielle » qui s'exerce sur les négociations salariales. Elle consiste ainsi à calculer le contenu en emploi de la production par secteur, compte tenu des consommations intermédiaires, puis à appliquer ce contenu en emplois aux échanges.

Cette section s'inspire de Guimbert et Lévy-Bruhl (2002). Leur analyse, qui porte sur l'ensemble des échanges de la France, se fonde sur le contenu en emplois du commerce extérieur. En se bornant aux échanges avec six pays d'Europe centrale et orientale, cette méthode d'analyse conclut à un impact sur l'emploi modeste, mais positif, des échanges de la France avec ces pays. Le commerce avec les PECO

Graphique IV
Échanges bilatéraux entre l'Union européenne et la péninsule ibérique (millions de dollars)



Source : FMI (Direction of Trade Statistics).

aurait contribué en effet à créer ou à préserver environ 18 500 emplois nets dans l'industrie française en 2000 (6). Cet effet net positif s'explique essentiellement par le solde positif des échanges de la France avec ces pays. En effet, comme on peut l'inférer du schéma usuel d'échanges entre pays industrialisés et pays émergents, le contenu en emplois d'un milliard d'euros d'importations de la France en provenance de ces pays est plus élevé que celui d'un milliard d'euros d'exportations vers ces pays (cf. tableau 1).

Le contenu en emplois des échanges : un indicateur de la pression concurrentielle à court terme sur l'emploi

La méthode de calcul est fondée sur le tableau entrées-sorties, qui indique pour chaque secteur la production finale et la part des consommations intermédiaires qu'il utilise. L'emploi total nécessaire à la production d'un million d'euros dans chaque secteur est alors évalué comme la somme des emplois directs et des emplois utilisés pour produire les consommations intermédiaires (cf. encadré 1). La balance en emplois est obtenue en retranchant par secteur les emplois contenus dans les importations des emplois incorporés dans les exportations de marchandises de la France, hors échanges de matières premières non produites en France mais y compris les produits agricoles.

Le contenu en emplois des échanges est très sensible aux variations du solde du commerce extérieur. D'autres éléments comme la volatilité des prix des produits agricoles et agroalimentaires, fortement intensifs en emplois, se traduisent par d'importantes variations de la balance d'une année sur l'autre.

Tableau 1
Contenu en emplois des échanges de la France avec les PECO en emplois par milliard d'euros (1999 pour les PECO, 1997 pour le reste du monde)

	Exportations	Importations
Monde	13 329	13 598
Pays développés	13 355	13 054
Pays en développement	13 257	14 529
Pays émergents	13 231	15 841
dont PECO	12 916	14 136

Source : Guimbert et Lévy-Bruhl (2002), et calculs des auteurs.

Enfin, dans la mesure où elle ne prend pas en compte la totalité des effets indirects de l'ouverture au commerce, la méthode du contenu en emplois des échanges ne peut permettre de décrire le gain ou la perte nette en emplois résultant de cette ouverture. Elle ne fournit qu'une indication de la « pression concurrentielle » qui s'exerce à court terme sur le marché de l'emploi (cf. encadré 1).

Une balance en emplois globalement excédentaire...

La balance en emplois de la France avec les pays d'Europe centrale et orientale est positive sur la période, même si le solde est faible : un peu plus de 25 000 emplois en 1998, 17 000 en 1999 et 18 500 en 2000 (cf. tableau 2) (7).

Par ailleurs, certains secteurs voient leur solde en emplois s'inverser ou se réduire de manière importante sur la période. C'est notamment le cas du secteur « machines de bureau » et du secteur « électronique grand public ». Ces deux secteurs connaissent la montée en puissance rapide de sites de production installés dans les PECO, qui viennent concurrencer les importations de la France en provenance d'Asie du sud-est.

Les échanges avec les PECO exercent au total plutôt une pression à la hausse sur les salaires en France, ainsi que sur la quantité de travail employée.

... dont la structure par activité reflète des niveaux de développement différents

La répartition des soldes positifs et négatifs de la France avec les PECO répond au schéma traditionnel d'échanges entre pays de niveaux de développement différents. Les échanges et les soldes en emplois traduisent une spécialisation traditionnelle de la France dans certains produits de consommation courante à forte valeur ajoutée, de contenu technologique relativement élevé (pharmacie et automobile notamment), et dans certains biens d'équipement, alors que les

6. Contre un solde global positif de l'ordre de 330 000 emplois cette même année.

7. Ces soldes ne peuvent donner aucune indication sur la balance en emplois des PECO avec la France puisque les coefficients sectoriels de contenu en emplois sont spécifiques à chaque économie.

PECO continuent à bénéficier de soldes en emplois positifs sur des produits issus de la première transformation des matières premières (chimie minérale, travail des métaux, matériaux de construction).

Cette architecture traditionnelle des échanges entre un pays développé et des pays qui le sont moins semble pourtant laisser progressivement la place, au cours des années 1990, à une architecture nouvelle traduisant une imbrication beaucoup plus poussée des étapes de production avec le développement d'échanges intra-branches organisés verticalement (Lemoine et Freunenberg, 1999). Les soldes positifs de la France se situent en effet aujourd'hui de plus en

plus sur les biens d'équipement professionnels et les biens de consommation intermédiaire élaborés et/ou fortement capitalistiques (textile, composants électroniques, appareils de manutentions, instruments et matériels de précision, etc.), alors que la spécialisation des PECO s'oriente de plus en plus vers les industries intensives en main-d'œuvre (habillement, électronique grand public, meubles).

Cette architecture nouvelle et les soldes en emplois qui en découlent traduisent la mise en place progressive d'une organisation de la production entre un pôle (ici, l'industrie française) détenteur de savoir-faire technologiques, organisationnels ou marketing et une ou plusieurs

Encadré 1

LE CONTENU EN EMPLOIS : CALCUL ET LIMITES

Calcul du contenu en emplois des échanges

La méthode de calcul de la balance en emplois est fondée sur la connaissance du tableau entrées-sorties de l'économie qui indique pour chaque secteur la production finale et la part des consommations intermédiaires réparties par secteur. L'emploi total nécessaire à la production d'un million d'euros du produit i est donc égale à la somme de l'emploi direct contenu au dernier stade de production et des emplois intermédiaires relatifs à la production des différentes consommations intermédiaires incorporées dans ce produit i . Ces coefficients sectoriels d'emplois sont appliqués à la valeur des importations et des exportations de manière à en calculer le contenu en emplois. On utilise les coefficients sectoriels d'emplois calculés par Guimbert et Lévy-Bruhl (2002) sur des données en valeur de la Comptabilité Nationale de l'Insee en NAP 90 (1). Cette nomenclature est légèrement modifiée par Guimbert et Lévy-Bruhl pour ne retenir que 60 postes. Ce contenu en emplois de la production est apparié par secteur avec les données d'importations et d'exportations réunies par les Douanes (en CAF-FAB, les DOM étant intégrés au territoire national). Celles-ci sont disponibles en NES 114, ce qui oblige à une correspondance avec la NAP 90 modifiée et à un aménagement des coefficients de contenu en emplois.

Limites de la méthode

Le contenu en facteurs, et notamment en emplois, des échanges commerciaux (importations et exportations) ne peut servir à calculer l'effet net du commerce international sur le niveau de l'emploi. En effet, il est faux de croire qu'en l'absence d'échanges internationaux (ou en cas de leur diminution), l'économie nationale pourrait atteindre le niveau de production de la situation d'équilibre autarcique, même augmentée de la quantité de facteurs de production contenue dans les

échanges internationaux. En effet, les économies ne produisent pas les mêmes biens non pas seulement en raison de leurs dotations factorielles divergentes, mais également en raison de savoir-faire et de techniques de production ou de commercialisation différents. L'économie nationale n'a jamais eu la capacité de produire les biens qui pourraient lui permettre d'atteindre, en situation d'autarcie, le même niveau de consommation qu'en situation d'échange international.

En effet, le pays serait contraint de produire tous les biens nécessaires à sa consommation et à sa production (à condition que cela soit envisageable) y compris ceux pour lesquels il est le moins efficace. Parallèlement, la fermeture des débouchés extérieurs (ou la réduction de l'ouverture internationale) le contraindrait à réduire la production des biens pour lesquels il est le plus efficace, abandonnant par là une part des revenus des facteurs de production. Cette perte d'efficacité de la production conduirait le pays à se trouver dans une situation de moindre consommation et de moindre production que dans le cas de la situation initiale d'ouverture. Les prix relatifs des différentes marchandises en seraient profondément bouleversés, avec des évolutions notables sur les évolutions de la demande, du progrès technique et de la croissance de l'économie domestique.

Ces effets indirects sur l'emploi ne sont en aucune manière pris en compte par la méthode du contenu en emplois des échanges. Pour cette raison, cette méthode ne peut permettre de décrire le gain ou la perte nette en emplois du fait de l'ouverture au commerce. Elle peut simplement donner une indication de la « pression concurrentielle » qui s'exerce à court terme sur le marché de l'emploi.

1. Au moment de la rédaction de ce travail, seuls les comptes en base 1980 étaient disponibles.

régions périphériques, qui se spécialisent à la fois dans les toutes premières étapes du processus productif (la transformation de matières pre-

mières) et les dernières étapes, hautement intensives en main d'œuvre peu qualifiée (l'assemblage de produits finis, la confection notamment).

Tableau 2
Soldes sectoriels du contenu en emplois des importations et des exportations de la France avec les PECO

	1998	1999	2000
Agriculture et sylviculture	184	- 290	1 058
Pêche	- 131	- 257	- 264
Produits pétroliers raffinés	225	197	- 18
Electricité distribuée	- 17	0	0
Produits sidérurgiques	454	838	2 124
Produits divers des industries extractives	89	91	94
Métaux non ferreux	- 983	- 768	- 1 442
Matériaux de construction	82	- 347	- 782
Industrie du verre	957	834	738
Chimie minérale	- 1 082	- 850	- 1 202
Chimie organique	1 044	1 271	1 702
Parachimie	6 020	6 587	8 050
Pharmacie	3 636	3 865	5 298
Fonderie	591	419	2
Travail des métaux	364	- 497	- 942
Machines agricoles	188	101	262
Machines-outils	281	336	534
Équipement industriel	3 835	2 849	4 444
Matériels de manutention	3 806	3 775	3 794
Matériels d'armement	- 35	- 14	20
Machines de bureau	826	- 371	- 2 698
Composants et matériel d'électronique prof.	4 757	5 362	9 454
Matériel électrique	1 268	1 112	788
Matériel d'électronique grand public	- 2 373	- 5 142	- 7 852
Équipement ménager	- 1 123	- 1 342	- 1 690
Auto, cycles et motocycles	6 311	6 829	9 474
Matériel ferroviaire roulant	41	- 104	272
Construction navale	2	- 113	- 146
Construction aéronautique	370	1 412	1 634
Instruments et matériels de précision	1 816	1 911	1 388
Agroalimentaire	2 561	1 025	1 790
Fils et fibres synthétiques	- 285	- 205	- 506
Bonneterie	- 1 219	- 1 149	- 970
Textile	3 758	4 188	6 218
Cuir, articles de voyage, chaussures	- 1 739	- 1 892	- 2 340
Articles d'habillement	- 8 256	- 9 359	- 12 746
Travail du bois	- 1 140	- 1 672	- 3 098
Meubles	- 2 770	- 3 730	- 5 794
Papier, cartons	616	608	384
Presse, imprimerie, édition	333	267	330
Pneus	- 340	- 603	- 954
Transformation des matières plastiques	1 679	1 474	1 712
Industries diverses	664	425	432
Ensemble	25 267	17 068	18 554

Source : données Douanes et Insee ; calculs des auteurs.

Le contenu en emplois des échanges (exportations et importations) de la France avec les PECO traduit également le fait que ces pays sont encore au début de leur processus d'intégration. Leur ré-industrialisation récente n'a pas encore produit de gain en pouvoir d'achat suffisant pour que ces pays représentent de véritables marchés de consommation de masse pour l'industrie française. La proportion encore faible de produits élaborés de consommation courante exportés par la France vers les PECO et les soldes agricole et agroalimentaire encore faiblement positifs expliquent que le contenu en emplois de nos exportations soit moindre vers ces pays que vers le reste du monde (cf. tableau 1).

Parallèlement, le contenu en emplois des importations de la France en provenance des PECO est également relativement faible, plus proche du contenu en emplois constaté dans les échanges avec les autres pays développés que de celui observé dans les échanges avec les pays émergents.

Potentils d'échanges : les PECO disposent d'une marge de progression importante

Plus d'une décennie après le début de la transition, celle-ci peut-elle être considérée comme achevée ? Autrement dit, la structure d'offre des PECO et leur intégration dans le commerce international sont-elles aujourd'hui conformes à celles d'économies de marché n'ayant pas connu d'épisode socialiste ? Cette question conduit à évaluer les potentiels de croissance des échanges commerciaux des PECO. Ainsi est-il possible d'apprécier la marge importante de progression des échanges qui subsiste pour ces pays. Ceci est plus particulièrement vrai pour les exportations des PECO à destination de l'UE en raison de leur niveau actuel, très en dessous de leur potentiel. Toutefois, si l'on se réfère aux expériences des adhésions grecque et portugaise à la Communauté européenne, l'insertion commerciale des PECO au sein du marché unique ne pourra s'effectuer que pour ceux d'entre eux qui réussiront à mieux adapter leurs produits et leurs techniques

de vente aux exigences de la demande européenne. Un critère permettant de distinguer, parmi ces pays, ceux qui emprunteront un scénario « à la grecque » (rattrapage lent) des adeptes d'un scénario « à la portugaise » (rattrapage rapide) réside vraisemblablement dans leur capacité respective à attirer les investissements directs étrangers (IDE) et à nouer des relations de sous-traitance avec les entreprises de l'Europe des quinze.

Échanges observés et échanges potentiels

L'arrivée progressive des anciennes économies socialistes sur les marchés mondiaux se traduit par une forte progression des échanges commerciaux. À cela, deux raisons. D'une part, le rattrapage économique de ces pays leur assure une forte croissance, qui, en stimulant leur offre et leur demande, développe les flux d'échanges. D'autre part, à niveau de PIB donné, le commerce de ces économies se renforce au fur et à mesure de leur insertion dans les échanges internationaux, leurs conditions de production et d'échanges devenant davantage concurrentielles. L'évaluation des potentiels d'échanges utilisée dans cet article permet d'apprécier le stade concurrentiel auquel sont parvenus ces pays. Elle permet d'estimer s'ils ont achevé leur transition vers les niveaux d'échanges correspondant aux structures productives des économies de marché, plus d'une décennie après le début de ce processus.

La méthode utilisée dans cet article procède en deux temps : on estime d'abord des modèles de gravité inspirés de l'approche de Bergstrand (1989). Dans ces modèles, les échanges commerciaux dépendent de facteurs tels que les richesses relatives des partenaires commerciaux, leur distance géographique (voire, l'existence d'une frontière commune) et leur appartenance à une union économique (cf. encadré 2). Les estimations de l'impact de ces facteurs sont réalisées sur un échantillon de pays industrialisés et en développement, puis sont appliquées aux PECO. Cette procédure en deux étapes (estimation d'une équation gravitationnelle à partir des échanges entre pays à tradition ancienne d'économie de marché, puis confrontation des niveaux d'échanges théoriques des PECO avec les niveaux constatés) représente l'apport principal par rapport aux études récentes fondées sur les modèles gravitationnels (8).

Les flux bilatéraux entre les pays en transition et les pays de l'échantillon sont donc simulés en

supposant que les flux commerciaux potentiels des PECO devraient, au terme de leur transition, évoluer conformément aux comportements observés entre pays à économie de marché de tradition plus ancienne. Cette hypothèse forte signifie que les échanges potentiels représentent le niveau de commerce attendu lorsque les pays en transition auront achevé le processus de redéploiement de leurs échanges de manière à se conformer aux relations commerciales que l'on observe entre les économies de marché. Une estimation des potentiels de croissance des échanges des pays de l'Union européenne avec les principaux PECO est fournie par l'écart entre les flux observés et les flux potentiels.

Les résultats obtenus valident assez largement les hypothèses des modèles de gravité : la proximité géographique est un des éléments déterminants des échanges commerciaux. Les facteurs historiques et culturels jouent aussi un rôle non négligeable, non pris en compte ici, et qui peut expliquer un niveau de commerce constaté supérieur au niveau potentiel.

Des marges importantes de progression des exportations des pays en accession vers l'Union européenne

La marge de progression des échanges entre l'Union européenne et les pays en accession reste importante. Ainsi, en 1999, les exportations européennes à destination des PECO représentent moins de la moitié de leur niveau potentiel (cf. tableau 3). Plus de dix années après le début de la transition, les échanges entre les PECO et l'Union européenne ne sont ainsi pas parvenus à combler le retard que les études précédentes avaient déjà mis en lumière (9).

À l'importation de l'UE en provenance des pays en accession, les marges de progression sont encore plus importantes puisque le niveau observé moyen n'est que de 30 % du niveau potentiel. De plus, alors que certains pays de l'UE se rapprochent progressivement de leur niveau potentiel d'exportations, les exportations des pays en accession à destination du Marché unique restent très en deçà de ce niveau.

La Hongrie occupe une position sensiblement plus favorable que les autres PECO, car elle

8. Jakab et al. (2003) par exemple.

9. Voir notamment Baldwin (1993), Festoc (1996) ou Fontagné et al. (1999).

Tableau 3
Écart des flux commerciaux à leur niveau potentiel entre l'UE et certains pays en accession en 1999

En %

		PECO(1)	Slovaquie	Pologne	Hongrie	Rep. Tchèque	Bulgarie	Roumanie
UE15	Exportations	44	33	43	77	36	44	41
	Importations	30	30	22	65	26	31	33
France	Exportations	51	29	62	58	43	46	43
	Importations	33	34	26	56	27	30	36
Allemagne	Exportations	40	51	33	101	32	37	37
	Importations	29	45	19	85	24	21	28
Autriche	Exportations	54	15	58	97	70	99	67
	Importations	37	14	31	64	56	30	44
Italie	Exportations	57	36	69	57	41	38	73
	Importations	36	42	29	36	22	35	61

1. On entend ici par PECO l'ensemble suivant : Pologne, Hongrie, Slovaquie, République Tchèque, Bulgarie et Roumanie.

Lecture : en 1999, les exportations de la France vers la Pologne représentent 62 % de leur niveau potentiel, soit 38 % en deçà de ce que suggèrent des facteurs comme le niveau de vie, la distance et la taille de la Pologne.

Source : Cepii (Chelem), calcul des auteurs.

Encadré 2

MÉTHODE D'ESTIMATION DES POTENTIELS D'ÉCHANGES ENTRE L'UNION EUROPÉENNE ET LES PRINCIPAUX PECO

L'estimation utilisant des données de panels rend compte ici des flux commerciaux bilatéraux entre 26 pays (1) sur une période de 20 années (de 1980 à 1999) pour un total de 13 000 observations. Les équations estimées sont inspirées du modèle de gravité de Bergstrand (1989). Celui-ci repose sur la logique selon laquelle une moindre distance entre deux pays conduit à une plus grande intensité de leurs échanges commerciaux bilatéraux. Les variables expliquées sont la valeur des exportations bilatérales du pays i vers le pays j (X_{ij}) et la valeur des importations bilatérales du pays i en provenance du pays j (M_{ij}), exprimées en logarithmes de dollars courants et estimées selon les deux équations suivantes.

$$X_{ij} = 0,84 Y_j - 0,09 \Delta T_{ij} - 0,07 \Delta E_{ij} - 0,92 DG_{ij} + 0,34 FC +$$

(134,5) (-2,8) (-11,3) (-90,2) (10,5)
(t-student)

$$0,26 UE + 0,29 AE + 0,50 AL + 0,48 ME + 3,88 + e_i + e_j$$

(9,9) (5,5) (3,9) (2,4) (32,9)
 $R^2 = 0,849$

$$M_{ij} = 0,87 Y_j + 0,12 \Delta T_{ij} - 0,07 \Delta E_{ij} - 0,98 DG_{ij} + 0,38 FC +$$

(126,6) (3,3) (-10,0) (-87,0) (10,1)
(t-student)

$$0,02 UE + 0,49 AE + 0,13 AL + 0,76 ME + 3,88 + e_i + e_j$$

(0,6) (8,6) (0,9) (3,5) (30,2)
 $R^2 = 0,816$

avec :

- Y_j : PIB en ppa du pays j (source Chelem) ;
- ΔT_{ij} : différence de taille entre les pays i et j estimée par la méthode de Balassa et Bauwens ;

$$\Delta T_{ij} = 1 + \frac{w \cdot \ln w + (1-w) \cdot \ln(1-w)}{\ln 2}$$

$$\text{avec : } w = \frac{Y_i}{Y_i + Y_j}$$

- ΔE_{ij} : distance économique entre les pays i et j , approchée par la différence (en valeur absolue) de leur PIB (ppa) par tête (source Chelem) ;
- DG_{ij} : distance géographique entre les pays i et j (de capitale à capitale ; source : PcGlobe) ;
- FC : indicatrice de l'existence d'une frontière commune entre les pays i et j ;
- UE : indicatrice de l'appartenance des deux pays i et j à l'UE.
- AE : indicatrice de l'appartenance des deux pays i et j à l'AELE.
- AL : indicatrice de l'appartenance des deux pays i et j à l'ALENA.
- ME : indicatrice de l'appartenance des deux pays i et j au Mercosur.

Toutes les variables explicatives, hormis les variables muettes et la différence de taille (ΔT_{ij}), sont exprimées en logarithmes. Le modèle introduit également des « effets fixes » sur la dimension individuelle et sur la dimension temporelle : une variable indicatrice spécifique est intégrée dans l'équation pour chacun des pays (e_i) et pour chacune des années de la période d'estimation (e_j). Une fois les équations estimées de manière à décrire les relations commerciales bilatérales entre les pays de l'échantillon, le modèle permet de calculer les échanges théoriques de ces pays (pays i) avec les PECO (pays j) en donnant aux variables explicatives reliées au pays j les valeurs correspondant à ces derniers.

Le résultat de ce calcul est donné dans le tableau A de l'annexe.

1. Allemagne, Argentine, Australie, Autriche, Brésil, Canada, Chili, Corée du Sud, Danemark, Espagne, Etats-Unis, Finlande, France, Grèce, Irlande, Italie, Japon, Norvège, Nouvelle-Zélande, Mexique, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède, Suisse, UE BL (Belgique-Luxembourg).

approche de son niveau potentiel d'échanges avec l'Union européenne : ses importations atteignent près de 75 % de leurs niveaux théoriques, et les exportations à destination de l'UE, près de 66 %. C'est le seul pays de l'échantillon à atteindre de tels niveaux. Son rôle comme plate-forme privilégiée d'accueil des investissements étrangers dans le secteur manufacturier depuis le début de la transition n'est certainement pas étranger à ces bonnes performances.

La moindre performance des PECO à l'exportation vers l'UE par rapport à leur niveau d'importations peut dénoter leur mauvaise adaptation à la demande européenne, ainsi qu'une absence de maîtrise des techniques et des réseaux de vente. Cela se traduit par une pénétration sur le marché européen plus faible que celle à laquelle leur niveau de PIB, la distance géographique ou leur revenu par tête pourraient leur permettre de prétendre.

Il est donc probable que, dans un avenir assez proche, les importations de l'UE en provenance des PECO se renforceront plus rapidement que les exportations de l'UE vers ces pays. Toutefois, ceci ne se vérifiera que si les producteurs des PECO arrivent à surmonter leurs handicaps structurels tenant à une relative inadéquation de leurs produits à la demande qui s'exprime sur le marché européen. La Hongrie a toutefois démontré que cette adaptation est possible dans un laps de temps relativement court, notamment lorsque les transferts de savoir-faire sont favorisés par les investissements directs étrangers. Ceux-ci peuvent faciliter l'acquisition par les PECO des techniques de production, leur ouvrir les réseaux de distribution en Europe et leur permettre ainsi de mieux s'intégrer dans le Marché unique, gage de leur développement futur.

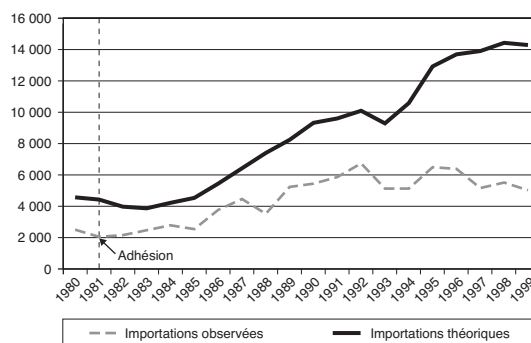
La Grèce et le Portugal préfigurent deux scénarios contrastés d'insertion des PECO dans le marché unique

Étant donné les relatives similitudes économiques des plus avancés des PECO avec la Grèce et le Portugal avant l'adhésion (faiblesse du PIB par tête et du coût du travail, notamment), l'évolution des taux de couverture des potentiels d'échanges de ces deux pays depuis leur entrée dans la Communauté peut permettre de tirer quelques enseignements sur les perspectives en matière de commerce extérieur des pays candidats une fois intégrés dans l'Union européenne. On peut distinguer deux trajectoires opposées qui correspondent vraisemblablement à deux scénarios types auxquels auront à faire face les futurs États membres (cf. graphiques V et VI, et tableau A de l'annexe).

Depuis son adhésion en 1981, les exportations de la Grèce à destination de l'Union européenne ont couvert une part de plus en plus faible de leur niveau potentiel (de 45 % à 35 %, avec un maximum en 1987 à 72 %). Ainsi, même si ces exportations ont été multipliées par plus de deux sur la période, cette progression se révèle inférieure à ce à quoi ce pays pouvait prétendre, compte tenu de sa distance économique et géographique avec l'Union.

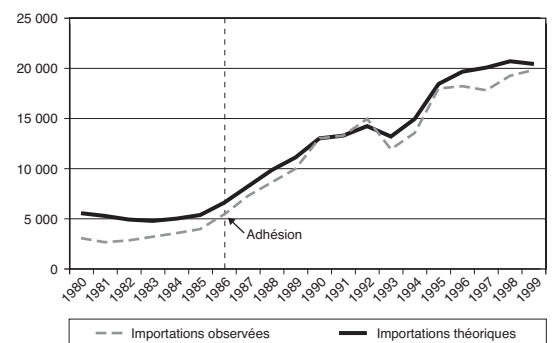
Au moment de son adhésion en 1986, les échanges du Portugal avec l'UE étaient inférieurs à leur potentiel en raison d'une ouverture plus importante vers des zones géographiques extra-européennes : 75 % de son potentiel d'exportation vers l'Europe se trouvaient ainsi réalisés en 1985. En 1999, après un peu plus d'une décennie, ce niveau est passé à 97 % (à périmètre constant).

Graphique V
Importations observées et théoriques de l'UE en provenance de la Grèce (millions de dollars)



Source : Cepii (Chelem), calculs des auteurs.

Graphique VI
Importations observées et théoriques de l'UE en provenance du Portugal (millions de dollars)



Source : Cepii (Chelem), calculs des auteurs.

Contrairement à la Grèce, le Portugal a réussi à réorienter ses échanges vers l'Union européenne de manière à atteindre le niveau que les distances économique et géographique permettent d'escompter.

Cette divergence dans l'évolution de l'intégration commerciale à l'Union européenne représente certainement un élément d'explication important de l'écart des performances des deux pays sur le plan de l'évolution de leur croissance économique : exprimé en parité de pouvoir d'achat, le PIB par habitant du Portugal a augmenté de 64 % entre 1985 et 1999, alors qu'entre ces mêmes dates, celui de la Grèce ne progressait que de 22 %. Dès lors, il est probable que la capacité des pays en accession à s'engager dans un scénario « à la portugaise », plutôt qu'« à la grecque », en ce qui concerne les échanges avec l'UE, conditionnera une bonne partie de leurs performances macroéconomiques.

Un élément d'explication des différences de performance de ces deux pays réside vraisemblablement dans leurs capacités inégales à attirer les IDE. En effet, en dehors des transferts de technologie et de savoir-faire qu'ils impliquent, les IDE constituent un puissant facteur d'intensification des relations commerciales, notamment par le biais des échanges intra-firmes.

37 filiales de groupes étrangers ayant leur activité principale dans l'industrie et représentant un chiffre d'affaires de 3,2 milliards de dollars sont implantées en Grèce, alors qu'on en dénombre 97 au Portugal, pour un chiffre d'affaire de 8,8 milliards de dollars (10). Il semble donc que le rôle de plate-forme manufacturière du Portugal se soit traduit par une intensification rapide des échanges avec l'Union européenne, ce qui n'est probablement pas sans lien avec les performances macroéconomiques globales du pays.

De manière symétrique, l'adhésion se traduira par une intensification des relations commerciales de l'UE avec les nouveaux venus. Ainsi, depuis les adhésions de la Grèce et du Portugal, les échanges des États-Unis et du Japon avec ces deux pays représentent une part de plus en plus réduite de leurs niveaux potentiels, alors même qu'il est tenu compte de la distance économique et géographique entre partenaires commerciaux (cf. annexe, tableau A). Cela donne une idée des gains à attendre de l'entrée dans l'Union de nouveaux partenaires, en termes de parts de marché, pour les membres actuels de l'Union européenne.

Position commerciale bilatérale des PECO et de l'Union européenne en matière d'échanges de marchandises

Les échanges de biens entre les PECO et l'Union européenne permettent de préciser les facteurs à l'origine des mauvaises performances des pays d'Europe centrale et orientale dans le Marché unique. Il y a plusieurs explications à cette faiblesse : les exportateurs des pays de l'est pourraient ne pas avoir la taille requise pour servir le marché européen ; par ailleurs, leur présence encore limitée sur le marché européen pourrait être due à la rémanence d'un engagement ancien vers d'autres marchés d'exportations (cf. encadré 3). Il semble pourtant que le facteur principal de cette présence encore timide sur le Marché unique réside dans une relative inadéquation de la spécialisation des PECO à la demande européenne.

A contrario, l'importance de la présence commerciale des pays de l'Union européenne au sein des PECO traduit le rôle majeur que jouent les exportateurs européens comme partenaires d'échanges : 59 % des importations totales des PECO proviennent de l'Union européenne en 1999.

Les facteurs de la pénétration des PECO sur le Marché unique

Dans ce qui suit, la part de marché obtenue par les PECO dans l'Union européenne est définie comme le rapport des exportations des pays de l'est à destination de l'Union sur le total des importations européennes. Ce rapport résulte des effets conjugués de l'adéquation des exportations des PECO avec la demande européenne d'importations (« adéquation de l'offre »), et de la part des exportations des PECO destinée à l'Union européenne (« degré d'engagement ») (cf. encadré 3). L'intérêt de pénétrer un marché est proportionnel à sa taille. Il faut par conséquent s'intéresser également à la structure de la demande en importations de l'Union européenne.

Des trois facteurs explicatifs prédominants, deux sont structurels : la capacité d'offre des producteurs des PECO et la structure des importations

10. Selon les chiffres de la base de données Dun & Bradstreet.

Encadré 3

MÉTHODES D'ANALYSE DES LIENS COMMERCIAUX ENTRE PARTENAIRES COMMERCIAUX (1)

Adéquation de l'offre à la demande de deux partenaires commerciaux

On définit :

M_j = importations totales de biens du pays j

M_j^s = importations du pays j en produit s

X_i = exportations totales de biens du pays i

X_i^s = exportations du pays i en produit s

$X_{i \rightarrow j}$ = exportations totales de biens du pays i vers le pays j

$X_{i \rightarrow j}^s$ = exportations de produit s du pays i vers le pays j ,

avec $s = 1, \dots, S$ le nombre de produits échangeables (en pratique les 72 postes de la nomenclature CHELEM du Cepii).

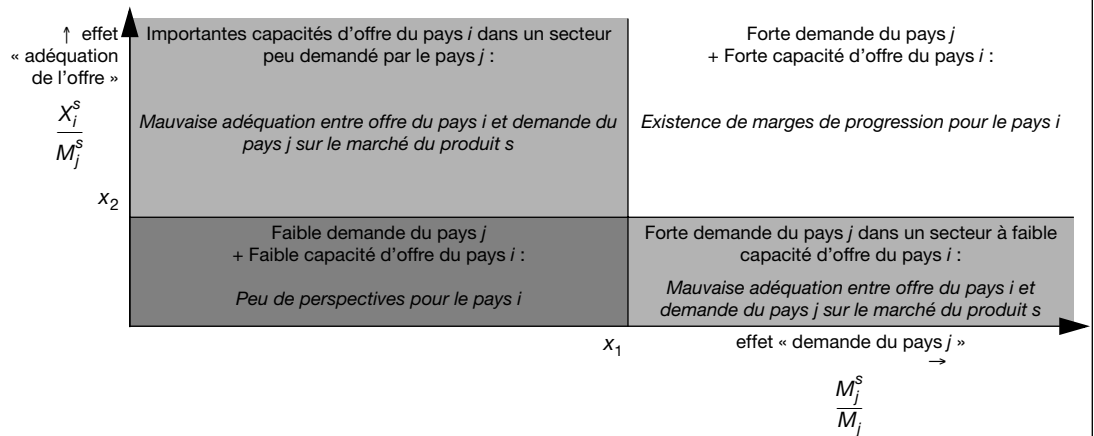
Le rapport $\left(\frac{X_i^s}{M_j^s}\right)$ est un indicateur de la capacité du pays i à satisfaire la demande d'importations du pays cible j

en produits s . Cette capacité est fonction à la fois des tailles respectives du pays i et du pays j , du degré de spécialisation du pays i en produit s et de la structure de la demande d'importations du pays j :

$$\underbrace{\frac{X_i^s}{M_j^s}}_{\text{« adéquation de l'offre »}} = \underbrace{\left(\frac{X_i^s}{X_i}\right)}_{\text{« spécialisation »}} \underbrace{\left(\frac{X_i}{M_j}\right)}_{\text{« effet taille »}} \underbrace{\left(\frac{M_j}{M_j^s}\right)}_{\text{« structure de la demande »}}$$

Interprétation des graphiques VII à X

Pour un couple de pays (i, j), si l'on porte, pour chaque produit s , la structure de la demande du pays j en abscisse, et l'adéquation de l'offre en ordonnée, la position du point relatif à chaque produit par rapport au point médian (2) caractérisera l'adéquation de l'offre du pays i vis-à-vis de la demande du pays j . Dès lors, les graphiques VII à X pourront s'interpréter au regard des indications suivantes.



x_1 = médiane de la distribution $\left(\frac{M_j^s}{M_j}\right)_{s=1, \dots, S}$; x_2 = médiane de la distribution $\left(\frac{X_i^s}{M_j^s}\right)_{s=1, \dots, S}$

Toutes choses égales par ailleurs, dont M_j et X_i^s , l'effet « adéquation de l'offre » est une fonction décroissante de l'effet « demande d'importation de la part de j » (via M_j^s). Il faut donc s'attendre à ce que, par construction, davantage de secteurs se situent au sein des quadrants grisés du graphique que du quadrant blanc, les secteurs situés dans ce dernier correspondant à un potentiel suffisamment élevé pour contrebalancer la tendance décroissante induite par la présence de M_j^s au numérateur de l'effet « demande du pays importateur » et au dénominateur de l'effet « adéquation de l'offre ». Lors des commentaires, on s'intéressera donc non seulement aux secteurs situés dans le cadran blanc, mais aussi à ceux qui n'en sont pas trop éloignés, dont les perspectives ne sont pas aussi sombres que le suggère la typologie précédente.

1. Cette méthode d'analyse a été développée par les membres du Bureau B1 de la Direction de la Prévision et notamment Stéphane Guimbert, Hélène Erkel-Rousse et Gwenaél Le Breton.
 2. Point ayant pour abscisse et pour ordonnée la valeur médiane des distributions de la structure de la demande (x_1), et de l'adéquation de l'offre (x_2).

européennes. Le troisième, le degré d'engagement, est davantage stratégique : il peut varier en fonction des choix des exportateurs ainsi que des contraintes qui pèsent sur eux.

Cette décomposition permet une analyse sectorielle de la performance des producteurs des pays de l'est sur le Marché unique. Le rapprochement des deux facteurs structurels donne la mesure de l'adéquation entre l'offre des PECO et la demande européenne et d'éventuelles opportunités dans certains secteurs : le degré d'engagement des PECO dans l'Union européenne permet alors de savoir si les exportateurs ont profité de ces marges de manœuvre.

Les points forts des PECO ne correspondent que rarement à une forte demande du marché européen

En 1999, 57 % des exportations des PECO sont destinées au marché européen, ce qui représente un niveau d'engagement hors du commun. En effet, depuis la fin du Comecon, les producteurs des PECO se sont massivement tournés vers le Marché unique. En revanche, la part de marché des PECO dans les importations de l'UE demeure faible : environ 7,5 % du total des importations de marchandises.

Leur position commerciale demeure particulièrement marginale en France : les exportations en provenance des PECO ne correspondent qu'à moins de 1 % des importations totales et comptent pour 3,9 % du total de leurs exportations.

Dans certains secteurs, la présence des exportateurs d'Europe centrale sur le marché européen apparaît toutefois non négligeable. C'est le cas

pour les produits sidérurgiques, le verre, les matériaux de construction, les matériels de transport et les meubles pour lesquels la part de marché des PECO dans les importations de l'Union oscille entre 20 % et 30 %. Dans le cas des matériels de transport, ce sont les véhicules utilitaires qui permettent aux PECO d'atteindre un tel score. Dans ce sous-secteur, les PECO représentent le quart des importations de l'Union européenne (cf. annexe, tableau B).

Il faut toutefois relativiser ces performances : ces cinq secteurs sont des points forts de l'Union européenne. Le montant des importations y est donc relativement faible. Chacun d'eux compte pour moins de 1,6 % des importations globales de l'Union européenne.

Il existe donc une relative inadéquation des exportations des PECO avec la demande européenne. Leurs points forts se situent dans des secteurs où l'Union européenne importe relativement peu (cf. graphique VII).

De la même manière, la plupart des points forts des PECO en France ne sont pas des postes majeurs d'importation (cf. graphique VIII). Chacun d'entre eux ne représente en effet qu'entre 1,6 % et 2,6 % des importations totales du pays. C'est le cas pour les meubles, la sidérurgie, la métallurgie, le verre, les matériaux de construction, les plastiques et les matières premières minérales (cf. tableau C de l'annexe).

L'électroménager fait toutefois exception : 14 % des exportations des PECO dans ce secteur s'effectuent à destination de la France, ce qui leur assure 5 % des importations françaises en la matière.

Encadré 3 (suite)

Exposition à la concurrence sur marché tiers

On définit l'exposition du pays i à la concurrence du pays j sur le marché du pays k comme la part de la concurrence due au pays j que ressent le pays i sur le marché du pays k . En sommant l'ensemble des marchés k sur lesquels se rencontrent les exportateurs des deux pays i et j (en dehors de leur propre marché), on obtient un indicateur global d'intensité de la concurrence sur marchés tiers. Il peut s'écrire de manière formelle de la manière suivante :

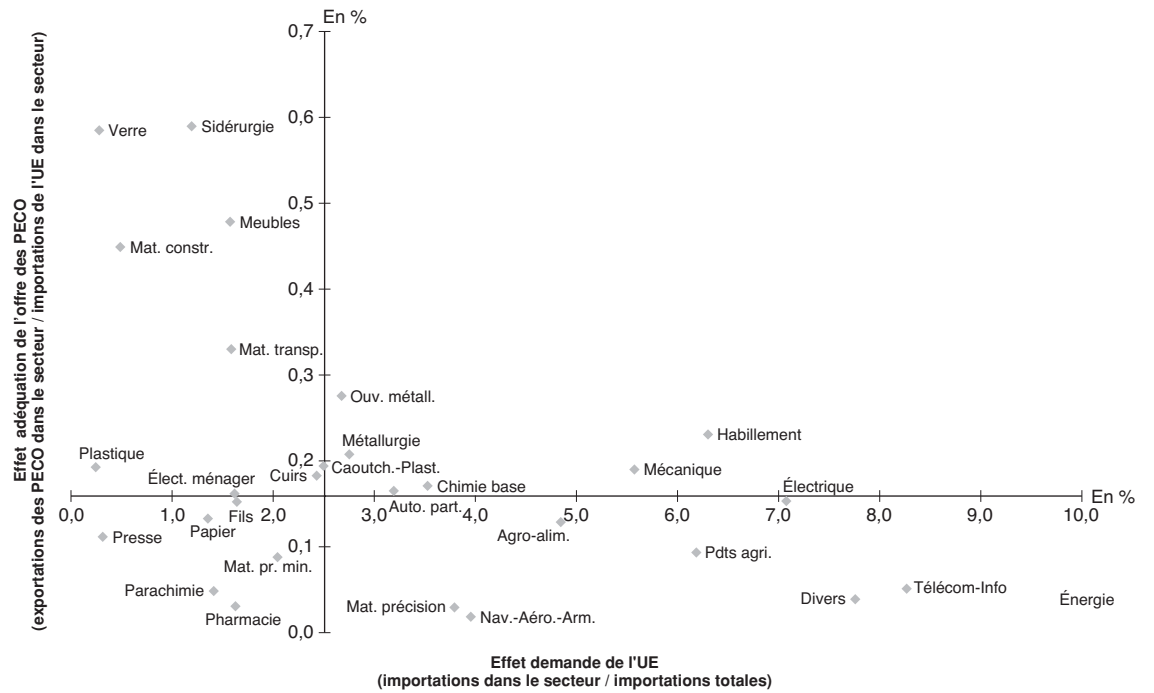
$$E_{ij} = \sum_{k \neq i, j} \frac{X_{jk} X_{ik}}{M_k X_i}$$

avec E_{ij} exposition du pays i à la concurrence du pays j ; X_{jk} exportation du pays j vers le pays k .

M_k importations totales du pays k ; X_{ik} exportations du pays i vers le pays k ; X_i exportations totales du pays i . Naturellement on peut décliner cet indicateur d'exposition à la concurrence pour chacun des secteurs industriels de la nomenclature Chelem retenue ici.

Graphique VII

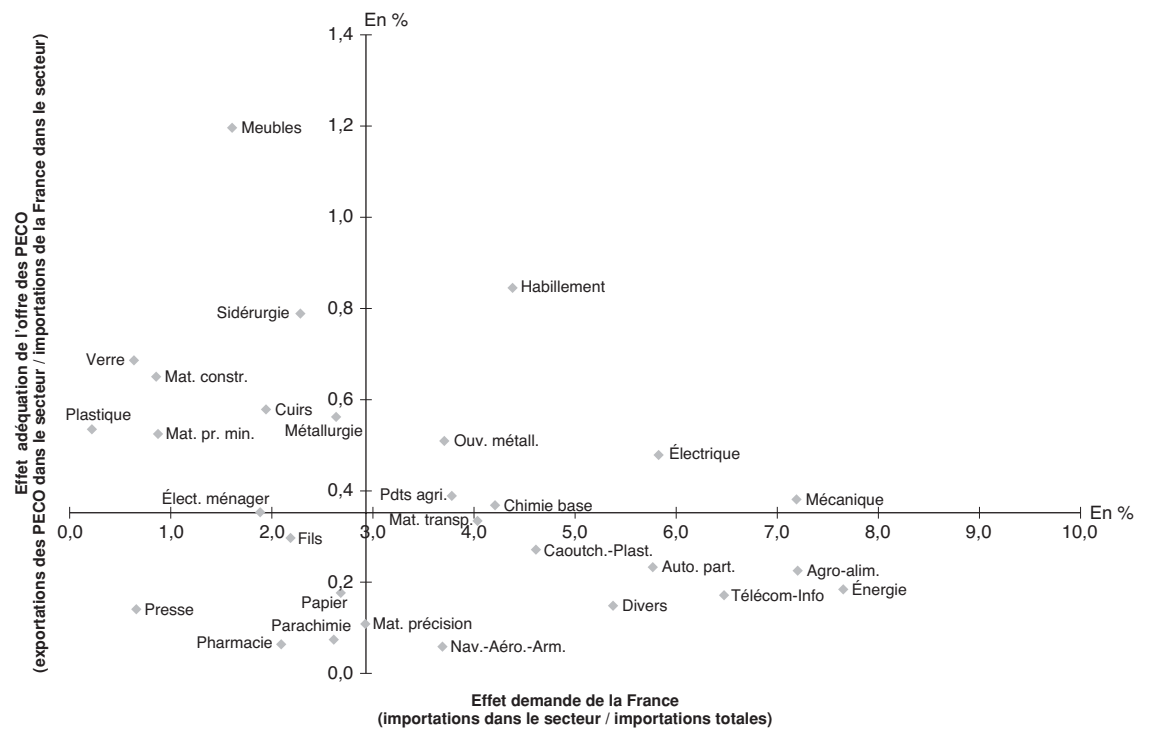
Les facteurs structurels déterminant la position commerciale des PECO dans l'UE (1999)



Source : Cepii (Chelem), calculs des auteurs

Graphique VIII

Les facteurs structurels déterminant la position commerciale des PECO en France (1999)



Source : Cepii (Chelem), calcul des auteurs.

En résumé, à l'exception de l'habillement et dans une moindre mesure des ouvrages métalliques, de la métallurgie, de la mécanique ou de l'électroménager, les PECO ne disposent pas d'un potentiel important dans les secteurs sur lesquels l'Union européenne et la France expriment une forte demande d'importations. C'est le cas pour les matériels de télécommunication et l'informatique, le secteur énergétique, les matériels électriques, les produits agricoles ou encore l'agroalimentaire.

L'Europe détient une part importante du marché des PECO

Avec une part de marché moyenne de 60 %, les pays de l'Union européenne sont devenus des partenaires commerciaux essentiels des PECO. Cette dépendance à l'égard de l'Union n'est pas réciproque puisque les PECO ne représentent que 3,5 % du total des exportations européennes.

Une analyse sectorielle des exportations européennes à destination des PECO (symétrique à celle menée dans le paragraphe précédent) permet de distinguer au moins trois groupes de secteurs (cf. graphique IX et tableau D de l'annexe).

Plusieurs secteurs sont caractérisés par un potentiel d'exportation élevé de la part de

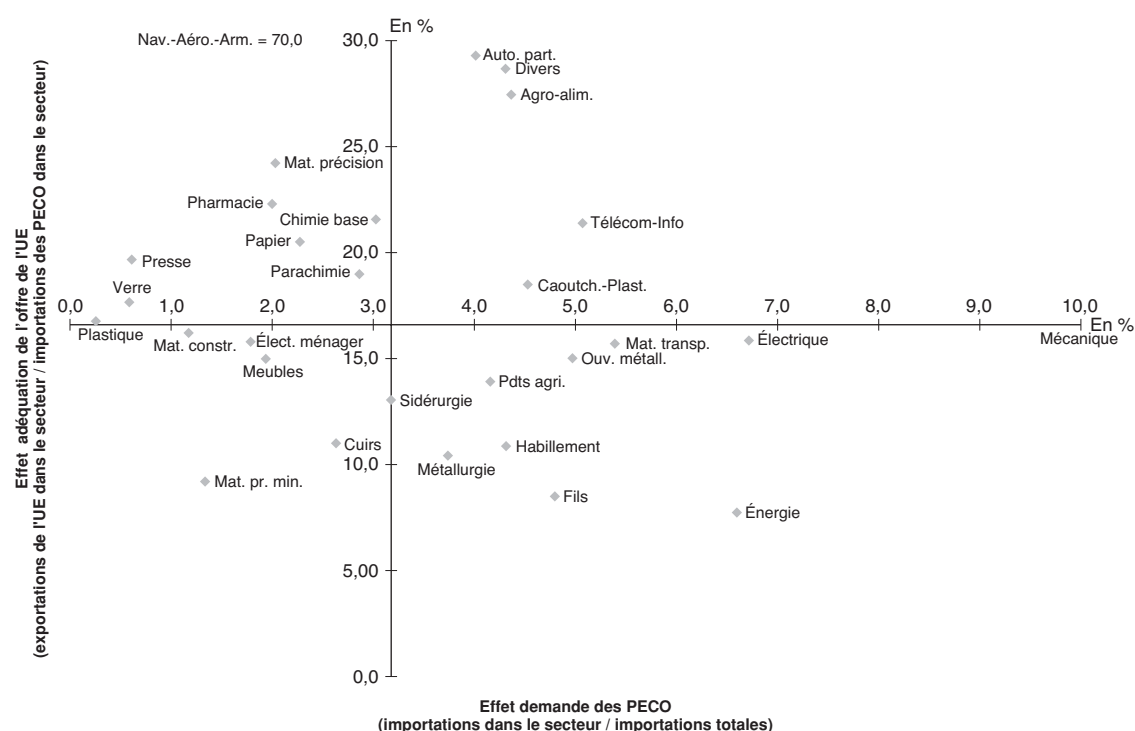
l'Union européenne mais des importations peu importantes de la part des PECO. C'est plus particulièrement le cas du secteur de la construction navale et aéronautique ainsi que de l'armement. C'est également le cas, mais dans une moindre mesure, des secteurs des matériels de précision, de la pharmacie, de la parachimie, de la chimie de base ainsi que du secteur du papier et de la presse.

Un certain nombre de secteurs bénéficient d'une demande relativement forte de la part des PECO mais d'une faible capacité d'offre de la part de l'Union européenne. C'est plus particulièrement le cas pour le secteur énergétique.

Dans d'autres secteurs, enfin, l'importance des investissements directs européens, la mise en œuvre de filières intégrées et la rapide montée en puissance des échanges croisés au sein de ces branches peuvent être reliées à la relative adéquation de l'offre ouest-européenne et de la demande est-européenne dont ces branches font preuve. C'est notamment le cas du secteur automobile, de l'agroalimentaire et des matériels de télécommunication (11).

11. Sur la mise en œuvre de filières intégrées de production, voir notamment Lemoine et Freudenberg (1999) ou Boillot (2002), chapitre 3.

Graphique IX
Les facteurs structurels déterminant la position commerciale de l'UE dans les PECO (1999)



Source : Cepii (Chelem), calculs des auteurs.

La France : une pénétration modeste du marché est-européen

Pour sa part, la France dispose d'une position commerciale similaire dans ses grands traits à celle de l'Union européenne. Il reste que la part de marché de la France dans les PECO (4,6 %) apparaît nettement en retrait par rapport à celle détenue par l'Allemagne (24,5 %) et légèrement inférieure à celle de l'Italie (4,9 %). Les PECO ne représentent ainsi que 2 % des exportations totales de la France (cf. tableau E de l'annexe). Comme il a été mentionné plus haut, cette performance relativement médiocre de la France en termes de parts de marché s'explique notamment par des facteurs liés à la distance géographique et à l'absence de frontière commune.

Comme dans le cas de l'Union européenne, les secteurs de la construction aéronautique et navale ainsi que de l'armement représentent pour les exportations françaises un très fort potentiel. Mais ces « réserves » ne correspondent pas à une demande de la part des PECO. Il en est de même, dans une moindre mesure, pour le secteur pharmaceutique, les matériels de précision, l'industrie du verre (notamment la céramique), la parachimie et la chimie de base (cf. graphique X).

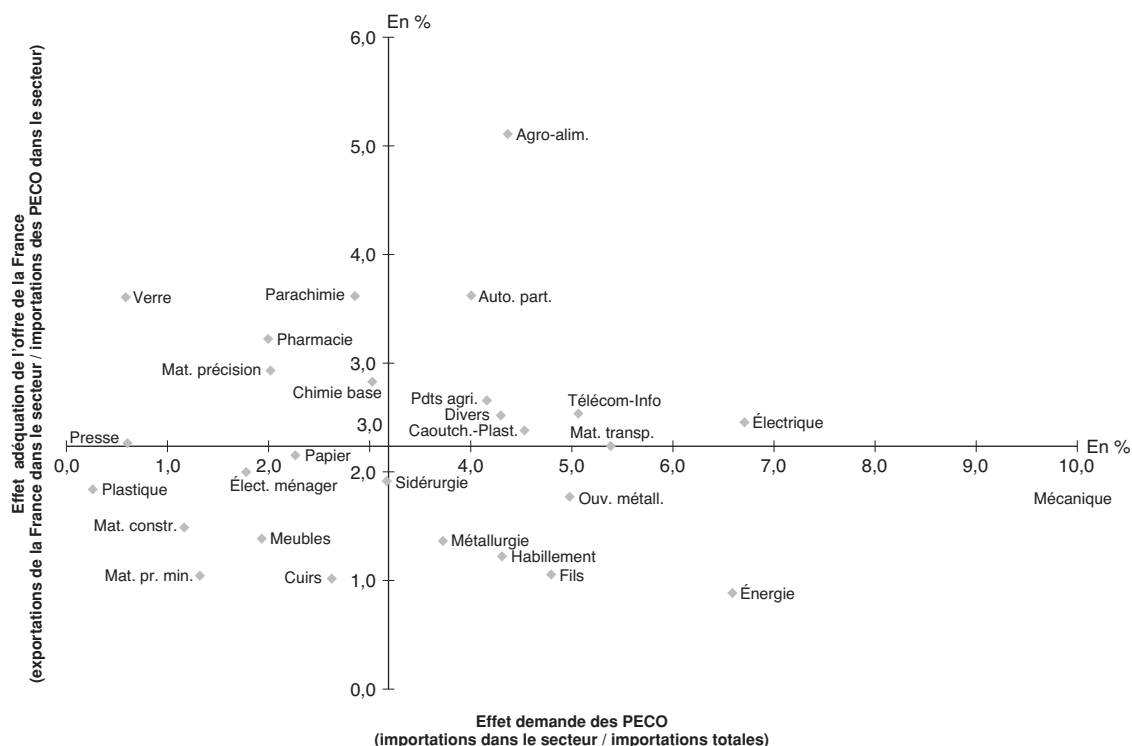
En revanche, dans l'agroalimentaire, les automobiles particulières et, dans une moindre mesure, les matériels de télécommunication, les produits agricoles, le matériel électrique ainsi que le secteur du caoutchouc, le potentiel d'exportations français et la demande en provenance des PECO font preuve d'une certaine adéquation.

Dans le cas de l'énergie, de la métallurgie, de l'habillement et du textile (noté « fils » dans les tableaux et sur les graphiques), l'offre française apparaît insuffisante au regard de la demande en importations des PECO.

Intensité de la concurrence sectorielle sur marchés tiers entre les PECO et les pays de l'Union européenne

Pour évaluer l'intensification de la concurrence résultant de l'entrée des PECO dans l'Union européenne, il est nécessaire d'observer dans quelle mesure les exportations des PECO et celles d'autres pays partenaires se recouvrent par pays et par produit. On utilise à cet effet

Graphique X
Les facteurs structurels déterminant la position commerciale de la France dans les PECO (1999)



Source : Cepii (Chelem), calcul des auteurs.

l'indicateur d'intensité de la concurrence sur marchés tiers dont le calcul est détaillé dans l'encadré 3. Cet indicateur est calculé pour chaque pays tiers et pour chacun des secteurs de la nomenclature Chelem du Cepii à 72 secteurs.

Une concurrence particulièrement vive dans les biens intermédiaires

Sans surprise, l'Union européenne s'avère le principal concurrent des PECO : en moyenne, en 1999, plus de 61 % de la concurrence que subissent les PECO sur les marchés tiers proviennent des entreprises européennes (cf. tableau 4). Cela est plus particulièrement vrai dans le secteur des matériels de transport (81,0 %) et dans celui de l'automobile particulière (76,0 %).

Dans les biens intermédiaires, ce sont les secteurs des matériaux de construction (80,5 %), du papier (79,0 %) et de la parachimie (75,5 %) pour lesquels la concurrence avec l'Union européenne est la plus vive. La concurrence que livre l'UE aux producteurs des PECO dans ces trois secteurs ne représente toutefois que 1,3 %, 1,2 % et 0,5 % de la concurrence totale que subissent les PECO sur les marchés tiers, tous secteurs et tous pays concurrents confondus (cf. tableau F de l'annexe).

Dans les biens d'équipement professionnels, les secteurs « ouvrages en métal » et « mécanique » sont ceux pour lesquels la concurrence de l'Union européenne est la plus importante sur marché tiers : respectivement 74,6 % et 70,1 %.

Tableau 4
Exposition des pays d'Europe centrale et orientale à la concurrence des pays de l'Union européenne en 1999

En %

Europe Centrale	UE	France	Allemagne	Autriche	Italie	Royaume-Uni	Benelux	Espagne	Grèce	Portugal	Reste de l'UE
Agriculture	50,32	6,70	8,04	2,10	4,40	1,67	15,16	4,32	1,73	0,14	6,06
IAA	63,85	10,85	10,05	2,24	6,47	4,24	16,92	2,97	1,13	0,37	8,59
Énergie	38,19	2,55	10,81	1,58	4,55	2,98	9,15	0,49	1,84	0,12	4,13
Biens Intermédiaires	62,94	8,16	16,00	4,37	9,04	5,00	10,38	2,60	0,59	0,48	6,31
Biens d'équipement pro	61,91	7,78	17,29	5,11	7,79	8,13	6,19	2,15	0,14	0,70	6,65
Biens d'équipement mén	61,90	8,55	11,74	3,83	11,23	8,89	7,55	4,48	0,22	1,27	4,15
Transports	78,30	11,61	23,24	3,86	7,12	7,55	11,61	8,56	0,05	1,18	3,50
Biens de consommation	58,18	5,82	11,63	3,41	13,09	4,30	9,58	2,17	0,85	1,76	5,57
Non réparti	39,03	9,63	13,84	0,57	2,09	0,58	1,79	0,17	0,37	0,00	9,99
Ensemble	61,25	7,68	14,85	3,90	9,15	5,51	9,72	2,94	0,62	0,90	5,98
Dont :											
Ouvrage métallique	74,58	8,82	19,68	6,53	14,13	5,10	9,95	2,81	0,27	0,65	6,65
Mat. construction	80,46	8,05	11,74	3,95	27,72	3,80	9,15	7,47	3,12	1,64	3,82
Verre	70,30	15,28	16,44	3,83	9,17	4,01	12,33	2,68	0,20	0,65	5,71
Fils	69,48	7,44	21,51	3,36	14,17	5,04	10,17	2,57	0,61	0,93	3,70
Papier	78,95	7,73	17,76	7,70	5,90	4,22	8,48	1,91	0,40	1,08	23,77
Plastique	62,18	6,20	22,54	4,53	5,44	8,69	9,24	2,19	0,03	0,55	2,77
Mécanique	70,07	8,69	18,79	7,62	11,92	8,10	5,92	2,49	0,12	0,17	6,25
Électrique	62,83	7,90	19,65	4,72	6,35	7,24	6,38	2,59	0,17	1,55	6,29
Élect. Ménager	61,90	8,55	11,74	3,83	11,23	8,89	7,55	4,48	0,22	1,27	4,15
Automobile partic.	75,96	11,18	24,80	1,55	4,47	7,96	12,36	9,94	0,05	1,70	1,94
Matériel Transport	80,69	12,05	21,65	6,23	9,83	7,14	10,84	7,15	0,06	0,65	5,10
Pharmacie	67,33	11,16	15,04	3,18	5,59	9,80	11,23	1,76	0,10	0,13	9,34
Parachimie	75,51	12,03	22,73	2,77	6,04	9,37	13,59	1,74	0,42	0,27	6,55
Presse	74,39	7,58	15,07	7,52	8,78	13,09	10,26	2,48	0,41	0,14	9,07
Meubles	74,31	6,02	12,93	5,93	20,64	2,73	8,00	2,98	0,32	1,58	13,19
Caoutchouc	77,83	10,40	20,78	4,45	9,12	5,88	18,52	3,37	0,31	0,37	4,63

Lecture : pour la définition de l'indicateur d'exposition à la concurrence, se reporter à l'encadré 3. Les exportations de biens intermédiaires des pays d'Europe centrale et orientale sont concurrencées à 8,16 % sur marché tiers par les exportations de biens intermédiaires de la France.

Source : Cepii (Chelem), calcul des auteurs.

L'interprétation de ces pourcentages est cependant délicate, car l'indicateur d'intensité de la concurrence ne tient pas compte des différences de positionnement dans la gamme des produits. Or, pour un même produit, les producteurs des PECO et ceux de l'Union européenne ne sont pas positionnés sur un même degré de qualité ou un même niveau de prix. Par ailleurs, la détermination de l'intensité de la concurrence est fondée sur la nomenclature Chelem à 72 produits. Un découpage plus fin des exportations se traduirait par une diminution du coefficient mesurant l'intensité de la concurrence.

Avec 7,7 % de la concurrence ressentie par les exportateurs d'Europe centrale sur les marchés tiers, la France se place loin derrière l'Allemagne (cf. tableau 4). En effet, l'Allemagne dispose d'un positionnement sectoriel et géographique beaucoup plus proche de celui des PECO (12) et contribue à 14,9 % de la concurrence vis-à-vis des producteurs est-européens sur marchés tiers. Comparés à la France, les pays du Benelux et l'Italie se trouvent également en concurrence plus directe avec les PECO : ces pays exercent respectivement 9,7 % et 9,2 % de la concurrence ressentie par les PECO sur marchés tiers.

Les PECO pourraient gagner des parts de marchés sur les pays n'appartenant pas à l'Union européenne...

Certains pays sont directement en concurrence avec les pays d'Europe centrale pour répondre à la demande de l'Union européenne, qui représente le principal débouché des PECO. En 1999, ces derniers bénéficient d'ores et déjà de l'absence de droits à l'entrée de l'Union européenne pour les produits manufacturés, à l'exception des produits textiles, alors que la libéralisation n'est pas encore totale pour les produits agricoles. L'existence d'accords de libre-échange avec les pays de l'Association européenne de libre-échange (AELE), l'Afrique du Sud et le Mexique, ainsi que l'existence d'accords préférentiels avec les pays ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique) ou avec les pays appartenant au programme Euromed, placent les pays bénéficiaires de tels accords dans une position comparable à celle qu'occupent aujourd'hui les PECO en matière de droits de douane à l'entrée du Marché unique. Ce n'est pas le cas pour les pays d'Asie et certains pays importants d'Amérique latine (Brésil et Argentine notamment) qui restent pénalisés par l'existence de barrières à l'entrée du marché européen.

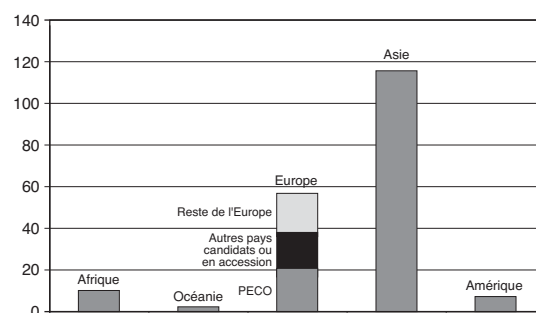
L'adhésion des PECO à l'Union européenne se traduira par la suppression d'une partie des barrières à l'échange auxquelles ces pays se heurtent encore aujourd'hui. Ils en tireront par la suite un avantage vis-à-vis des autres pays émergents. À titre d'exemple, la suppression des procédures antidumping à l'encontre des nouveaux membres de l'Union européenne peut favoriser ces pays vis-à-vis notamment des pays émergents d'Asie, particulièrement concernés par ces procédures. En effet, les pays émergents d'Asie et d'Europe comptent pour plus de 90 % des mesures antidumping mises en œuvre par l'Union européenne : plus de 60 % pour les pays asiatiques et 30 % pour l'Europe dont deux tiers de ce pourcentage pour les seuls pays candidats ou en accession (cf. graphique XI).

... et, plus particulièrement, sur les pays d'Asie du Sud-Est, de l'ex-Yougoslavie et de l'ex-URSS

Il semble donc qu'en matière antidumping, l'avantage concurrentiel dont bénéficieront les PECO jouera essentiellement au détriment des pays émergents d'Asie. Ce que confirment les indicateurs d'intensité de la concurrence (cf. tableau 5). Après l'Union européenne, ce sont bien les pays d'Asie hors Moyen Orient qui représentent pour les producteurs d'Europe centrale la concurrence la plus vive sur marché tiers (8,6 %). Les pays méditerranéens ne comptent

12. Compte tenu des réserves formulées précédemment.

Graphique XI
Répartition des mesures antidumping instaurées par l'UE (1998-2002)
(nombre de cas par zone géographique)



Lecture : PECO : Pologne, République Tchèque, Slovaquie, Hongrie, Roumanie, Bulgarie
Autres pays candidats ou en accession : Lettonie, Lituanie, Estonie, Slovénie, Malte, Chypre, Turquie.
Source : rapports annuels de la Commission au Parlement européen.

pour leur part que pour moins de 1,5 % de la concurrence ressentie par les PECO sur marchés tiers (13).

Il reste que les PECO n'entrent à l'heure actuelle que pour 2 % environ de la concurrence ressentie sur marché tiers par les producteurs asiatiques (cf. tableau 6) : 2,5 % dans le cas des pays de la péninsule indochinoise et 1,9 % pour l'Inde ainsi que pour la Chine.

Dans les secteurs matériels de télécommunications et informatique, biens d'équipement ménager, habillement, cuirs la concurrence asiatique représente entre 17 et 25 % de la concurrence ressentie par les producteurs des PECO sur les marchés tiers (cf. tableau 5). Dans ces secteurs, les PECO peuvent par conséquent conquérir certaines parts de marché au détriment des pays émergents d'Asie en raison de la suppression de certaines barrières non tarifaires

et du différentiel de droits de douane qui subsistera. Ce n'est toutefois que dans l'industrie du verre, l'habillement, les meubles ou les cuirs que les producteurs asiatiques perçoivent une concurrence non négligeable sur marché tiers de la part des PECO (l'indicateur est supérieur à 3 % dans ces secteurs).

Il n'est pas étonnant que la concurrence que livrent les PECO aux pays sud-méditerranéens soit plus intense dans le secteur de l'habillement : plus de 11 % de la concurrence ressentie par les producteurs tunisiens d'habillement est imputable aux PECO.

Pour sa part, la concurrence que les pays d'Amérique latine livrent aux PECO se concen-

13. Sur les conséquences de l'élargissement sur les pays sud-méditerranéens, voir Chevalier et al. (1999) ou Bchir et al. dans ce numéro.

Tableau 5
Exposition des PECO à la concurrence en 1999 (analyse par secteur)

En %

Europe Centrale	UE	AELE et Turquie	Ex-Yougoslavie Ex-URSS	Rive sud de la Méditerranée (1)	Moyen Orient	Amérique du nord	Amérique latine	Asie hors Moyen Orient	Reste du Monde
Agriculture	50,32	2,76	9,44	1,45	1,00	6,69	10,39	7,41	10,54
IAA	63,85	4,68	4,45	0,88	0,16	6,62	8,34	6,48	4,55
Énergie	38,19	1,79	17,06	1,50	2,98	11,29	8,26	4,79	14,13
Biens intermédiaires	62,94	5,36	9,95	1,06	0,79	5,78	3,04	4,54	6,55
Biens d'équipement professionnel	61,91	5,24	1,85	0,69	0,11	10,04	1,54	10,01	8,61
Biens d'équipement ménager	61,90	2,29	1,44	0,31	0,04	1,44	0,41	24,63	7,53
Transports	78,30	1,46	1,15	0,02	0,04	4,02	1,33	5,35	8,34
Biens de consommation	58,18	6,41	4,88	2,84	0,48	3,09	1,48	13,11	9,54
Ensemble	61,25	4,93	6,01	1,35	0,53	6,14	2,86	8,64	8,29
dont : Énergie	38,19	1,79	17,06	1,50	2,98	11,29	8,26	4,79	14,13
Mat. premières, Min.	32,03	3,69	19,19	3,39	2,73	10,34	14,46	2,50	11,67
Sidérurgie	56,35	3,43	18,01	0,28	0,42	2,30	4,34	5,40	9,47
Métallurgie	55,00	7,10	18,48	0,60	0,73	5,36	4,56	1,77	6,39
Chimie base	56,72	5,60	10,03	2,83	2,41	10,19	2,10	2,87	7,26
Électrique	62,83	5,85	2,00	1,05	0,08	6,51	1,77	11,52	8,39
Télécom-info	46,55	1,17	0,42	0,76	0,06	11,98	1,61	25,76	11,68
Nav-Aéro-Arm.	38,12	5,31	7,20	0,11	0,57	26,52	2,98	12,32	6,87
Mat. Précision	53,46	7,45	0,89	0,74	0,26	17,24	0,91	7,56	11,50
Élect. Ménager	61,90	2,29	1,44	0,31	0,04	1,44	0,41	24,63	7,53
Pharmacie	67,33	11,34	2,82	0,65	0,07	9,45	1,03	2,95	4,36
Parachimie	75,51	7,07	0,92	0,91	0,07	7,40	0,96	3,12	4,04
Habillement	43,76	9,89	6,52	5,86	0,78	1,07	1,30	17,96	12,87
Cuirs	50,43	2,80	4,42	1,65	0,46	1,58	3,97	18,70	16,01

1. Maroc, Algérie, Tunisie, Égypte, Israël.

Lecture : les exportations de biens intermédiaires des pays d'Europe centrale sont concurrencées à 62,9 % sur marché tiers par les exportations de biens intermédiaires de l'Union européenne. Les totaux en ligne font 100 %.

Source : Cepii (Chelem), calcul des auteurs.

tre dans le secteur des industries agricoles et agroalimentaires, avec respectivement 10 % et 8 % de la concurrence ressentie par les producteurs d'Europe centrale. Dans ces deux secteurs, les PECO peuvent vraisemblablement renforcer leurs parts de marché au détriment des pays d'Amérique latine. Il reste que du point de vue de ces derniers, la concurrence que leur livrent les PECO apparaît faible (l'indicateur est inférieur à 0,5 % dans ces secteurs).

Les producteurs des pays de l'ex-Yougoslavie et de l'ex-URSS vont en revanche devoir faire face à une concurrence plus intense pour servir le marché européen. Dans les secteurs de l'habillement, de la chimie de base, les cuirs, les matériaux de construction, mais également la sidérurgie, la métallurgie, les matières premières minérales, l'industrie plastique et l'industrie des matériels électriques, les PECO se situent à des niveaux de concurrence non négligeables vis-à-vis des producteurs de l'ex-Yougoslavie et de la Russie (entre 5 % et 15 % pour chacun

de ces secteurs ; cf. tableau 6). En retour, dans les secteurs énergie, matières premières minérales, sidérurgie et métallurgie, les pays de l'ex-Yougoslavie et de l'ex-URSS représentent entre 17 % et 19 % de la concurrence subie par les producteurs d'Europe centrale sur les marchés tiers (14). L'avantage dont vont bénéficier les PECO une fois dans l'UE pourra leur permettre de ravir des parts de marché aux pays voisins non membres.

L'Amérique du Nord et les pays de l'AELE peuvent également perdre quelques parts de marché au profit des PECO. Toutefois, ces pertes de parts de marché seront vraisemblablement limitées en raison de l'intensité des relations commerciales nouées de longue date avec l'UE et en raison de positionnements en termes de prix et de qualité encore très divergents.

14. Pour des études de l'impact de l'élargissement sur les pays de l'ex-CEI, voir Sulamaa et Widgrén (2003) ou Koukhartchouk et Maurel (2003).

Tableau 6
Exposition des pays partenaires à la concurrence des PECO en 1999 (analyse par secteur)

En %

	Ex-Yougo.	Maroc	Russie	Tunisie	Turquie	Chine	Inde	Indochine
Agriculture	6,04	1,74	4,68	2,97	2,56	1,22	1,55	0,95
IAA	3,53	1,06	4,38	0,70	2,43	0,74	0,55	0,71
Énergie	14,21	0,49	1,87	0,29	6,17	2,16	0,22	0,26
Biens intermédiaires	7,45	3,01	6,49	3,72	4,84	1,90	1,47	1,48
Biens d'équipement prof.	7,29	1,46	3,86	5,97	5,75	1,32	1,35	0,70
Biens d'équipement mén.	4,78	2,27	3,93	5,10	3,73	1,58	0,66	0,51
Transports	4,74	0,79	3,86	2,31	4,61	0,71	1,07	1,21
Biens de consommation	10,25	7,11	7,99	10,48	9,21	2,54	2,74	4,55
Non réparti	3,28	1,12	3,95	2,32	0,39	0,49	0,79	0,49
Ensemble	7,91	3,95	4,83	6,94	6,07	1,90	1,86	2,48
Mat. premières. min.	8,08	3,06	6,26	5,22	4,55	1,31	1,01	0,92
Sidérurgie	6,57	2,82	8,14	5,51	4,20	3,41	2,23	3,12
Métallurgie	7,63	2,60	5,83	3,13	4,74	1,73	1,23	0,99
Ouvrages métalliques	8,57	2,11	5,25	1,84	7,25	2,02	1,69	1,68
Mat. constr.	8,59	4,28	10,25	2,93	7,66	2,11	2,66	2,98
Verre	7,89	2,30	8,36	3,12	11,50	3,97	4,10	4,29
Chimie base	10,71	3,35	6,48	4,24	6,63	1,90	1,82	1,27
Plastique	7,32	0,75	7,17	2,42	2,36	1,32	3,49	0,72
Électrique	10,48	1,61	4,50	7,89	9,36	2,19	2,09	0,81
Élect. Ménager	4,78	2,27	3,93	5,10	3,73	1,58	0,66	0,51
Mat. transp.	7,66	0,75	3,32	2,48	4,84	0,85	0,70	0,58
Habillement	16,25	7,79	14,61	11,43	10,74	4,32	4,68	5,93
Cuirs	9,95	5,36	10,08	8,45	7,96	2,51	4,77	3,75
Meubles	13,59	4,09	13,45	4,15	15,51	2,98	4,33	3,97

1. On entend par Indochine le Cambodge, le Vietnam et le Laos.

Lecture : les exportations de la Tunisie dans le secteur de l'habillement sont concurrencées à 11,43% sur marchés tiers par les exportations des PECO.

Source : Cepii (Chelem), calcul des auteurs.

BIBLIOGRAPHIE

- Baldwin R. (1993)**, « The potential for trade between the countries of EFTA and Central and Eastern Europe », *CEPR Discussion Paper Series*, n° 853.
- Bchir E.-M. et Maurel M. (2002)**, « Impacts économiques et sociaux de l'élargissement pour l'Union européenne et la France », *Document de travail du Cepii*, n° 3.
- Bchir E.-M., Decreux Y. et Fouquin M. (2003)**, « L'élargissement vers un renforcement des relations entre l'Europe et les pays méditerranéens », *Économie et Statistique*, dans ce numéro.
- Bergstrand J.H. (1989)**, « The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and the Factor-Proportions Theory in International Trade », *Review of Economics and Statistics*, n° 71(1), pp. 143-153.
- Boillot J.-J. (2002)**, « L'Union européenne élargie », *Notes et études documentaires*, n° 5164-5165, 190 p.
- Chevalier A., Lemoine F. et Nayman L. (1999)**, « L'Union européenne et sa périphérie – Conséquences commerciales de l'intégration des pays de l'Europe centrale », *Revue Économique*, n° 50(6), pp. 1169-1184.
- Festoc F. (1996)**, « Le potentiel de croissance du commerce des pays d'Europe centrale et orientale avec la France et ses principaux partenaires », *Économie et Prévision*, n° 128, pp. 161-181.
- Fontagné L., Freudenberg M. et Pajot M. (1999)**, « Le potentiel d'échanges entre l'Union européenne et les PECO : un réexamen », *Revue Économique*, n° 50(6), pp. 1139-1168.
- Guimbert S. et Lévy-Bruhl F. (2002)**, « La situation de l'emploi en France face aux échanges internationaux », *Économie et Prévision*, n° 152-153, pp. 189-206.
- Jakab Z.M., Kovacs M.A. et Oszlay A. (2001)**, « How Far has Trade Integration Advanced? An Analysis of the Actual and Potential Trade of Three Central and Eastern European Countries », *Journal of Comparative Economics*, n° 29(2), pp. 276-292.
- Koukhartchouk O. et Maurel M. (2003)**, « Accession to the WTO and EU Enlargement : What Potential for Trade Increase ? », *CEPR Discussion Paper Series*, n° 3944.
- Lemoine F. et Freudenberg M. (1999)**, « Les pays d'Europe centrale et orientale dans la division du travail en Europe », *Économie Internationale*, n° 80, pp. 3-36.
- Sulamaa P. et Widgrén M. (2003)**, « EU Enlargement and Beyond: a Simulation Study on EU and CIS Integration », *CEPR Discussion Paper Series*, n° 3768.
-

Tableau B
Position commerciale sectorielle des PECO dans l'Union européenne (1999)

En %

	Engagement (1)	Potentiel (2)	Structure des import. (3)	Part de marché (1) × (2)	Facteurs structurels (2) × (3)	Contribution à la part de marché globale (1) × (2) × (3)	Spécialisation (en % des exportations totales) (4)	Solde commercial (en % des exportations sectorielles) (5)
Produits agricoles	53,3	0,1	6,2	5,0	0,6	4,1	4,4	4,7
Agroalimentaire	46,1	0,1	4,9	6,0	0,6	3,9	4,8	- 29,2
Énergie	52,4	0,0	13,4	2,1	0,5	3,8	4,1	21,9
Matières premières, min.	51,6	0,1	2,1	4,6	0,2	1,3	1,4	54,6
Sidérurgie	41,6	0,6	1,2	24,6	0,7	3,9	5,4	44,3
Métallurgie	56,2	0,2	2,8	11,8	0,6	4,4	4,4	31,7
Ouvrages métalliques	62,0	0,3	2,7	17,2	0,7	6,1	5,6	- 45,2
Mat. construction.	58,2	0,4	0,5	26,2	0,2	1,7	1,7	- 15,1
Verre	46,5	0,6	0,3	27,2	0,2	1,1	1,3	17,0
Chimie base	43,5	0,2	3,5	7,5	0,6	3,5	4,6	7,5
Fils	53,2	0,2	1,7	8,1	0,3	1,8	1,9	- 391,5
Papier	59,4	0,1	1,4	8,0	0,2	1,4	1,4	- 197,9
Plastique	48,5	0,2	0,3	9,4	0,0	0,3	0,4	- 3,4
Mécanique	57,4	0,2	5,6	11,0	1,1	8,2	8,1	- 140,0
Électrique	61,3	0,2	7,1	9,4	1,1	8,9	8,3	- 27,8
Télécom-Info.	44,7	0,1	8,3	2,3	0,4	2,6	3,3	- 228,1
Nav-Aéro-Arm.	28,5	0,0	4,0	0,6	0,1	0,3	0,6	3,1
Mat. Précision	58,4	0,0	3,8	1,9	0,1	0,9	0,9	- 283,4
Élect. Ménager	66,9	0,2	1,6	10,8	0,3	2,3	2,0	- 6,1
Auto. Part.	65,8	0,2	3,2	10,9	0,5	4,6	4,0	- 18,8
Mat. Transport.	61,0	0,3	1,6	20,2	0,5	4,3	4,0	- 142,8
Pharmacie	40,3	0,0	1,6	1,2	0,0	0,3	0,4	- 1267,4
Parachimie	52,7	0,1	1,4	2,6	0,1	0,5	0,5	- 1066,7
Habillement	65,5	0,2	6,3	15,1	1,5	12,7	11,0	69,1
Cuirs	64,3	0,2	2,4	11,7	0,4	3,8	3,4	7,7
Presse	66,1	0,1	0,3	7,4	0,0	0,3	0,3	- 231,7
Meubles	66,0	0,5	1,6	31,7	0,8	6,7	5,8	66,3
Caoutchouc, plastique	59,9	0,2	2,5	11,6	0,5	3,9	3,7	- 121,4
Divers	56,3	0,0	7,8	2,3	0,3	2,3	2,4	- 106,6
Ensemble	56,9	0,1	100,0	7,5	13,2	100,0	100,0	- 41,5
Médiane	56,3	0,2	2,5	9,4	0,4	3,5	3,4	- 18,8
(1) = $\frac{X_{i \rightarrow j}^s}{X_i^s}$	(2) = $\frac{X_j^s}{M_j^s}$	(3) = $\frac{M_j^s}{M_j}$						
(4) = $\frac{X_{i \rightarrow j}^s - X_{j \rightarrow i}^s}{X_{i \rightarrow j}^s}$	(5) = $\frac{X_j^s}{X_i}$							

Lecture : ce tableau provient de la décomposition de la part de marché globale des PECO dans l'Union européenne (7,5 %) en contributions sectorielles. Celles-ci résultent de trois facteurs (cf. encadré 3). La spécialisation est mesurée par la part des exportations totales imputable à un secteur. Le solde commercial est exprimé comme une fraction des exportations sectorielles.

Source : Cepii (Chelem), calcul des auteurs.

Tableau C
Position commerciale sectorielle des PECO en France (1999)

En %

	Engagement (1)	Potentiel (2)	Structure des import. (3)	Part de marché (1) × (2)	Facteurs structurels (2) × (3)	Contribution à la part de marché globale (1) × (2) × (3)	Spécialisation (en % des exportations totales) (4)	Solde commercial (en % des exportations sectorielles) (5)
Produits agricoles	1,8	0,4	3,8	0,7	1,5	2,1	4,4	- 87,3
Agroalimentaire	4,0	0,2	7,2	0,9	1,6	4,9	4,8	- 42,2
Énergie	1,5	0,2	7,6	0,3	1,4	1,6	4,1	- 36,3
Matières premières, min.	1,1	0,5	0,9	0,6	0,5	0,4	1,4	3,7
Sidérurgie	1,3	0,8	2,3	1,1	1,8	1,9	5,4	- 59,4
Métallurgie	7,5	0,6	2,6	4,2	1,5	8,6	4,4	74,7
Ouvrages métalliques	3,6	0,5	3,7	1,8	1,9	5,2	5,6	- 28,4
Mat. construction.	2,8	0,6	0,9	1,8	0,6	1,2	1,7	- 46,4
Verre	2,8	0,7	0,6	1,9	0,4	0,9	1,3	- 164,3
Chimie base	4,3	0,4	4,2	1,6	1,5	5,1	4,6	- 24,8
Fils	2,8	0,3	2,2	0,8	0,6	1,4	1,9	- 397,3
Papier	4,9	0,2	2,7	0,8	0,5	1,8	1,4	- 79,3
Plastique	4,0	0,5	0,2	2,1	0,1	0,4	0,4	17,3
Mécanique	1,9	0,4	7,2	0,7	2,7	4,0	8,1	- 328,8
Électrique	4,4	0,5	5,8	2,1	2,8	9,4	8,3	- 22,1
Télécom-info.	5,6	0,2	6,5	0,9	1,1	4,8	3,3	- 224,7
Nav-aéro-arm.	1,9	0,1	3,7	0,1	0,2	0,3	0,6	- 41,6
Mat. précision	2,1	0,1	2,9	0,2	0,3	0,5	0,9	- 558,7
Élect. ménager	14,0	0,4	1,9	4,9	0,7	7,3	2,0	65,1
Auto. part.	4,2	0,2	5,8	1,0	1,3	4,3	4,0	- 180,0
Mat. transport	2,4	0,3	4,0	0,8	1,3	2,5	4,0	- 289,2
Pharmacie	3,8	0,1	2,1	0,2	0,1	0,4	0,4	- 2367,9
Parachimie	4,9	0,1	2,6	0,3	0,2	0,7	0,5	- 1388,6
Habillement	5,8	0,8	4,4	4,9	3,7	16,6	11,0	71,5
Cuirs	3,4	0,6	1,9	2,0	1,1	3,0	3,4	23,7
Presse	0,8	0,1	0,7	0,1	0,1	0,1	0,3	- 1016,4
Meubles	3,9	1,2	1,6	4,6	1,9	5,8	5,8	75,9
Caoutchouc, plastique	4,1	0,3	4,6	1,1	1,2	3,9	3,7	- 76,3
Divers	1,7	0,1	5,4	0,3	0,8	1,0	2,4	- 517,3
Ensemble	3,9	0,3	100,0	1,3	33,3	100,0	100,0	- 60,2
Médiane	3,6	0,4	2,9	0,9	1,1	2,1	3,4	- 59,4
(1) = $\frac{X_{i \rightarrow j}^s}{X_i^s}$		(2) = $\frac{X_j^s}{M_j^s}$		(3) = $\frac{M_j^s}{M_j}$				
(4) = $\frac{X_{i \rightarrow j}^s - X_{j \rightarrow i}^s}{X_{i \rightarrow j}^s}$		(5) = $\frac{X_j^s}{X_i^s}$						

Lecture : ce tableau provient de la décomposition de la part de marché globale des PECO en France en contributions sectorielles. Celles-ci résultent de trois facteurs (cf. encadré 3). La spécialisation correspond à la part des exportations totales imputable à un secteur. Le solde commercial est exprimé comme une fraction des exportations sectorielles.
Source : Cepii (Chelem) ; calculs des auteurs.

Tableau D
Position commerciale sectorielle de l'Union européenne dans les PECO (1999)

En %

	Engagement (1)	Potentiel (2)	Structure des import. (3)	Part de marché (1) × (2)	Facteurs structurels (2) × (3)	Contribution à la part de marché globale (1) × (2) × (3)	Spécialisation (en % des exportations totales) (4)	Solde commercial (en % des exportations sectorielles) (5)
Produits agricoles	2,9	13,8	4,2	40,0	57,8	2,8	3,4	- 4,9
Agroalimentaire	1,8	27,4	4,4	48,7	119,9	3,5	7,0	22,6
Énergie	2,5	7,7	6,6	19,1	50,6	2,1	2,9	- 28,1
Matières premières, min.	2,0	9,1	1,3	18,3	12,2	0,4	0,7	- 120,1
Sidérurgie	2,3	13,0	3,2	29,4	41,3	1,5	2,4	- 79,6
Métallurgie	3,3	10,3	3,7	33,9	38,6	2,1	2,2	- 46,3
Ouvrages métalliques	5,1	14,9	5,0	76,2	74,4	6,3	4,3	31,1
Mat. construction.	4,4	16,1	1,2	71,7	19,0	1,4	1,1	13,1
Verre	3,6	17,6	0,6	63,7	10,4	0,6	0,6	- 20,5
Chimie base	2,1	21,5	3,0	45,8	65,2	2,3	3,8	- 8,1
Fils	9,3	8,4	4,8	78,6	40,5	6,3	2,4	79,7
Papier	4,0	20,4	2,3	80,8	46,5	3,0	2,7	66,4
Plastique	3,2	16,7	0,3	53,8	4,4	0,2	0,3	3,3
Mécanique	4,8	16,5	10,5	79,6	174,3	13,9	10,1	58,3
Électrique	4,6	15,8	6,7	72,3	105,9	8,1	6,2	21,8
Télécom-info.	3,3	21,3	5,1	70,7	108,1	5,9	6,3	69,5
Nav-aéro-arm.	0,3	70,6	0,7	19,0	48,5	0,2	2,8	- 3,2
Mat. précision	3,1	24,2	2,0	75,8	49,2	2,6	2,9	73,9
Élect. ménager	3,8	15,7	1,8	59,1	28,2	1,8	1,6	5,8
Auto. part.	2,0	29,2	4,0	58,3	117,4	3,9	6,8	15,8
Mat. transport	5,3	15,6	5,4	82,4	84,4	7,4	4,9	58,8
Pharmacie	3,5	22,2	2,0	76,7	44,6	2,5	2,6	92,7
Parachimie	4,6	18,9	2,9	86,8	54,1	4,1	3,1	91,4
Habillement	3,6	10,8	4,3	38,8	46,5	2,8	2,7	- 223,6
Cuir	5,2	10,9	2,6	56,6	28,9	2,5	1,7	- 8,4
Presse	3,8	19,6	0,6	73,7	12,0	0,8	0,7	69,9
Meubles	3,3	14,9	1,9	49,6	28,9	1,6	1,7	- 196,4
Caoutchouc, plastique	4,4	18,4	4,5	80,8	83,4	6,1	4,9	54,8
Divers	1,7	28,6	4,3	47,7	123,3	3,4	7,2	51,6
Ensemble	3,5	17,2	100,0	60,3	1718,1	100,0	100,0	29,4
Médiane	3,5	16,5	3,2	59,1	48,5	2,6	2,8	15,8
$(1) = \frac{X_{i \rightarrow j}^s}{X_i^s} \quad (2) = \frac{X_j^s}{M_j^s} \quad (3) = \frac{M_j^s}{M_j}$ $(4) = \frac{X_{i \rightarrow j}^s - X_{j \rightarrow i}^s}{X_{i \rightarrow j}^s} \quad (5) = \frac{X_j^s}{X_i^s}$								

Lecture : ce tableau provient de la décomposition de la part de marché globale de l'Union européenne dans les PECO en contributions sectorielles. Celles-ci résultent de trois facteurs (cf. encadré 3). La spécialisation correspond à la part des exportations imputable à un secteur. Le solde commercial est exprimé comme une fraction des exportations sectorielles.

Source : Cepii (Chelem) ; calculs des auteurs.

Tableau E
Position commerciale sectorielle de la France dans les PECO (1999)

En %

	Engagement (1)	Potentiel (2)	Structure des import. (3)	Part de marché (1) × (2)	Facteurs structurels (2) × (3)	Contribution à la part de marché globale (1) × (2) × (3)	Spécialisation (en % des exportations totales) (4)	Solde commercial (en % des exportations sectorielles) (5)
Produits agricoles	1,0	2,6	4,2	2,7	10,9	2,4	4,7	46,6
Agroalimentaire	0,9	5,1	4,4	4,6	22,4	4,4	9,6	29,7
Énergie	1,1	0,9	6,6	1,0	5,8	1,4	2,5	26,6
Matières premières, min.	0,8	1,0	1,3	0,8	1,4	0,2	0,6	- 3,8
Sidérurgie	1,4	1,9	3,2	2,7	6,1	1,9	2,6	37,3
Métallurgie	1,2	1,4	3,7	1,7	5,1	1,4	2,2	- 295,3
Ouvrages métalliques	2,2	1,8	5,0	3,9	8,8	4,2	3,8	22,1
Mat. construction.	3,0	1,5	1,2	4,4	1,7	1,1	0,7	31,7
Verre	3,4	3,6	0,6	12,2	2,1	1,6	0,9	62,2
Chimie base	2,2	2,8	3,0	6,1	8,5	4,0	3,7	19,9
Fils	3,9	1,0	4,8	4,1	5,0	4,3	2,2	79,9
Papier	1,9	2,1	2,3	4,0	4,9	2,0	2,1	44,2
Plastique	1,9	1,8	0,3	3,6	0,5	0,2	0,2	- 20,9
Mécanique	2,6	1,8	10,5	4,7	18,8	10,7	8,1	76,7
Électrique	2,0	2,5	6,7	4,9	16,5	7,2	7,1	18,1
Télécom-info.	3,5	2,5	5,1	8,8	12,8	9,7	5,5	69,2
Nav-aéro-arm.	0,1	21,9	0,7	1,8	15,0	0,3	6,5	29,4
Mat. précision	1,6	2,9	2,0	4,7	6,0	2,1	2,6	84,8
Élect. ménager	2,1	2,0	1,8	4,1	3,6	1,6	1,5	- 186,1
Auto. part.	2,4	3,6	4,0	8,7	14,5	7,6	6,2	64,3
Mat. transport	2,3	2,2	5,4	5,2	12,1	6,0	5,2	74,3
Pharmacie	4,0	3,2	2,0	12,9	6,5	5,6	2,8	95,9
Parachimie	2,8	3,6	2,9	10,3	10,4	6,4	4,5	93,3
Habillement	2,6	1,2	4,3	3,2	5,2	3,0	2,3	- 250,7
Cuir	2,4	1,0	2,6	2,5	2,7	1,4	1,1	- 31,1
Presse	1,4	2,3	0,6	3,2	1,4	0,4	0,6	91,0
Meubles	1,5	1,4	1,9	2,1	2,7	0,9	1,1	- 315,3
Caoutchouc, plastique	1,8	2,4	4,5	4,4	10,7	4,3	4,6	43,3
Divers	1,7	2,5	4,3	4,3	10,8	4,0	4,6	83,8
Ensemble	2,0	2,3	100,0	4,6	232,8	100,0	100,0	37,6
Médiane	2,0	2,2	3,2	4,1	6,1	2,4	2,6	37,3
(1) = $\frac{X_{i \rightarrow j}^s}{X_i^s}$	(2) = $\frac{X_j^s}{M_j^s}$	(3) = $\frac{M_j^s}{M_j^s}$						
(4) = $\frac{X_{i \rightarrow j}^s - X_{j \rightarrow i}^s}{X_{i \rightarrow j}^s}$	(5) = $\frac{X_j^s}{X_i^s}$							

Lecture : ce tableau provient de la décomposition de la part de marché globale de la France dans les PECO en contributions sectorielles. Celles-ci résultent de trois facteurs (cf. encadré 3). La spécialisation correspond à la part de nos exportations effectuée dans chaque secteur. Le solde commercial est exprimé comme une fraction des exportations sectorielles.
Source : Cepii (Chelem) ; calculs des auteurs.

Tableau F
Exposition des PECO à la concurrence en 1999

En %

Europe centrale	Union europ.	Assoc. europ. de libre éch.	Turquie	Ex-Yougo.	Pays de l'ex-URSS	Rive sud Méditer.	Moyen Orient	Amérique du Nord	Amérique Latine	Asie hors Moyen-Orient	Reste du monde	Monde
Agriculture	2,28	0,04	0,09	0,06	0,36	0,07	0,05	0,30	0,47	0,34	0,48	4,52
IAA	3,10	0,17	0,06	0,04	0,18	0,04	0,01	0,32	0,41	0,31	0,22	4,86
Énergie	1,18	0,04	0,01	0,07	0,45	0,05	0,09	0,35	0,26	0,15	0,44	3,09
Biens intermédiaires	17,82	1,14	0,38	0,46	2,36	0,30	0,22	1,64	0,86	1,28	1,85	28,31
Biens d'équipement prof.	13,61	1,02	0,13	0,28	0,12	0,15	0,02	2,21	0,34	2,20	1,89	21,98
Biens d'équipement mén.	1,29	0,02	0,03	0,03	0,00	0,01	0,00	0,03	0,01	0,51	0,16	2,09
Transports	6,63	0,08	0,04	0,07	0,03	0,00	0,00	0,34	0,11	0,45	0,71	8,47
Biens de consommation	14,97	0,58	1,07	0,66	0,59	0,73	0,12	0,80	0,38	3,37	2,46	25,74
Non réparti	0,36	0,03	0,00	0,00	0,23	0,00	0,01	0,16	0,03	0,02	0,09	0,93
Ensemble	61,25	3,11	1,81	1,68	4,33	1,35	0,53	6,14	2,86	8,64	8,29	100,00
Dont : Produits agricoles	2,28	0,04	0,09	0,06	0,36	0,07	0,05	0,30	0,47	0,34	0,48	4,52
Agroalimentaire	3,10	0,17	0,06	0,04	0,18	0,04	0,01	0,32	0,41	0,31	0,22	4,86
Énergie	1,18	0,04	0,01	0,07	0,45	0,05	0,09	0,35	0,26	0,15	0,44	3,09
Matières première, min.	0,44	0,03	0,02	0,03	0,23	0,05	0,04	0,14	0,20	0,03	0,16	1,38
Sidérurgie	2,95	0,09	0,09	0,07	0,88	0,01	0,02	0,12	0,23	0,28	0,50	5,24
Métallurgie	2,46	0,28	0,03	0,11	0,71	0,03	0,03	0,24	0,20	0,08	0,29	4,47
Ouvrages métalliques	4,27	0,31	0,06	0,10	0,04	0,04	0,01	0,27	0,04	0,36	0,23	5,73
Mat. construction	1,29	0,03	0,05	0,02	0,02	0,01	0,00	0,05	0,01	0,08	0,05	1,60
Verre	0,91	0,02	0,04	0,01	0,01	0,00	0,00	0,12	0,03	0,06	0,09	1,29
Chimie de base	2,63	0,24	0,02	0,07	0,40	0,13	0,11	0,47	0,10	0,13	0,34	4,64
Fils	1,44	0,06	0,06	0,02	0,03	0,03	0,00	0,08	0,02	0,19	0,15	2,08
Papier	1,19	0,06	0,01	0,02	0,03	0,01	0,00	0,12	0,03	0,03	0,02	1,51
Plastique	0,24	0,00	0,00	0,01	0,02	0,00	0,00	0,04	0,00	0,03	0,03	0,38
Mécanique	5,97	0,48	0,04	0,13	0,04	0,03	0,01	0,91	0,11	0,18	0,62	8,52
Électrique	5,22	0,40	0,09	0,13	0,04	0,09	0,01	0,54	0,15	0,96	0,70	8,31
Télécom-informatique	1,65	0,04	0,00	0,01	0,01	0,03	0,00	0,43	0,06	0,92	0,42	3,55
Nav-aéro-arm.	0,22	0,03	0,00	0,01	0,03	0,00	0,00	0,16	0,02	0,07	0,04	0,59
Mat. précision	0,54	0,07	0,00	0,01	0,00	0,01	0,00	0,17	0,01	0,08	0,12	1,01
Élect. ménager	1,29	0,02	0,03	0,03	0,00	0,01	0,00	0,03	0,01	0,51	0,16	2,09
Auto. part.	3,26	0,01	0,01	0,02	0,02	0,00	0,00	0,12	0,06	0,32	0,48	4,29
Mat. transport	3,38	0,07	0,03	0,05	0,01	0,00	0,00	0,23	0,06	0,13	0,23	4,18
Pharmacie	0,28	0,05	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,04	0,00	0,01	0,02	0,42
Parachimie	0,46	0,03	0,01	0,00	0,00	0,01	0,00	0,04	0,01	0,02	0,02	0,60
Habillement	4,47	0,10	0,91	0,31	0,36	0,60	0,08	0,11	0,13	1,83	1,32	10,22
Cuirs	1,72	0,03	0,07	0,11	0,04	0,06	0,02	0,05	0,14	0,64	0,55	3,41
Presse	0,22	0,02	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,03	0,00	0,01	0,01	0,30
Meubles	3,89	0,18	0,03	0,16	0,14	0,01	0,00	0,20	0,07	0,39	0,17	5,23
Caoutchouc, plastique	3,05	0,12	0,04	0,05	0,01	0,04	0,02	0,19	0,02	0,17	0,20	3,92
Divers	1,25	0,09	0,01	0,01	0,27	0,02	0,01	0,30	0,04	0,32	0,26	2,58

Lecture : les exportations de biens intermédiaires de l'Union européenne représentent 17,8 % de la concurrence totale que subissent les produits d'Europe centrale, tous secteurs confondus, sur marché tiers. On entend par « rive Sud de la Méditerranée », les pays suivants : Maroc, Algérie, Tunisie, Égypte, Israël.

Source : Cepii (Chelem) ; calculs des auteurs.

L'ÉLARGISSEMENT À L'EST : DES ENJEUX ÉCONOMIQUES QUI DÉPASSENT LES SEULS ENJEUX COMMERCIAUX

Mathilde Maurel, CNRS-ROSES, Université de Paris 1

Vincent Aussilloux et Michaël Pajot, à partir de l'analyse des échanges des PECO (Pays d'Europe centrale et orientale) avec l'UE (Union européenne) et la France dans les années 1990, s'interrogent sur les points forts et points faibles que l'élargissement serait susceptible d'exacerber. Le premier calcul consiste à compter le nombre net d'emplois créés par les échanges. Sachant que la France a une spécialisation plus riche en capital, le résultat d'une création nette positive ne fait que refléter un solde commercial de la France vis-à-vis de ses partenaires est-européens excédentaire. Le deuxième calcul repose sur l'estimation des paramètres d'une équation de gravité à partir d'un échantillon de pays qui sont depuis longtemps des économies de marché, et montre que le commerce des PECO pourrait être doublé si les échanges de ces pays se conformaient à leur potentiel gravitationnel. La dernière partie tente d'expliquer l'écart entre les échanges effectifs et les échanges potentiels. Elles privilégient deux explications, d'abord l'inadéquation de la spécialisation des PECO à la demande européenne, ensuite l'intensité de la concurrence exercée par d'autres partenaires de l'UE, asiatiques hors Moyen-Orient, nord-américains, latino-américains.

L'impact sur l'emploi de la libéralisation totale des échanges

La principale limite de l'analyse du contenu en emplois des importations et des exportations vient de ce qu'elle ne prend pas en compte l'accentuation de la spécialisation induite par la libéralisation des échanges. Or, malgré les accords d'association qui ont permis le démantèlement progressif de toutes les barrières tarifaires visibles, subsistent des barrières non tarifaires aux échanges qui sont considérables (1) (cf. tableau). Il est légitime de supposer que leur disparition aura un impact plus important que ce que révèlent les échanges qui précèdent la libéralisation. Par ailleurs, le commerce Est-Ouest est caractérisé par une très grande asymétrie, et si les exportations de l'UE vers les PECO représentent 3,9 % en 1999 (2,5 % en 1993) des exportations totales, le pourcentage des exportations des PECO vers l'UE représente en 1999 68 %

(54,9 % en 1993). À moins que la répartition des échanges de l'UE avec ses principaux partenaires ne change de manière drastique, on ne peut pas attendre de la libéralisation qu'elle ait un impact significatif sur le marché du travail français. Cependant, il n'est pas hasardeux de penser avec les auteurs que « *les échanges avec les PECO exercent plutôt une pression à la hausse sur les salaires qualifiés en France ainsi que sur la quantité de travail employée* ». L'approche d'équilibre général développée par Bchir et Maurel (1999) prend en compte l'évolution de la spécialisation, et pourtant les conclusions sur l'emploi de sont pas sensiblement différentes : « *L'impact sur la production totale est faible, et la rémunération des facteurs évolue légèrement au détriment du travail non qualifié, mais l'ordre de grandeur est minime* ». Les auteurs ont aussi

1. La protection dans l'agriculture, notamment opposée par l'UE aux exportations polonaises, représente un équivalent tarifaire de 77 %.

Niveau des tarifs dans le commerce de la Pologne avec l'UE moins la France (RUE)

En %

Secteur	Exportateur	Importateur	Tarifs
Agriculture	Pologne	RUE	77,51
Agriculture	RUE	Pologne	20,46
Automobile	Pologne	RUE	19,55
Automobile	RUE	Pologne	5,60
Bois	Pologne	RUE	9,48
Bois	RUE	Pologne	1,19
Chimie	Pologne	RUE	7,88
Chimie	RUE	Pologne	3,63
Électronique	Pologne	RUE	6,90
Électronique	RUE	Pologne	8,15
Industrie	Pologne	RUE	8,55
Industrie	RUE	Pologne	1,80
Metal	Pologne	RUE	8,29
Metal	RUE	Pologne	1,64
Quincaillerie	Pologne	RUE	1,91
Quincaillerie	RUE	Pologne	1,82
Quincaillerie	RUE	RUE	0,00
Textile	Pologne	RUE	13,10
Textile	RUE	Pologne	7,24

Source : Bchir et Maurel (1999).

raison de souligner une évolution marquée par une intégration financière croissante et par des flux d'IDE (Investissements Directs Étrangers) importants, qui favorisent des échanges intra-branches verticaux. Ces derniers ont un impact moins fort sur la rémunération relative du travail qualifié et non qualifié, et du capital. Si l'impact agrégé (18 554 créations nettes d'emplois en 2000) est faible, il peut être plus sensible dans certains secteurs, l'habillement notamment (le solde d'emplois est ici négatif : - 12 746). Enfin, s'il est relativement faible en France, il est beaucoup plus élevé en Allemagne et en Autriche, pour des raisons évidentes de proximité géographique et culturelle.

La pertinence de l'analyse gravitationnelle

L'analyse gravitationnelle repose sur l'équation de gravité, dont Deardoff (1998) a montré qu'elle était compatible avec des modèles de commerce spécialisé Nord-Sud ou des modèles de commerce intra-branche Nord-Nord. La procédure en deux étapes est judicieuse. Elle permet de contourner les difficultés liées à l'estimation des tailles de marché ou *market potential* d'économies en transition dont on peut difficilement caractériser à l'heure actuelle l'état stationnaire. Elle permet aussi en principe de ne pas mélanger des pays qui échangent des biens capitalistiques et de luxe avec des pays qui échangent des biens nécessaires dont la production nécessite une technologie intensive en travail (2), précaution qui garantit l'homogénéité de l'échantillon, donc la convergence des estimateurs. La version proposée dans cet article est aussi proche de la version très récente et mise à jour du modèle gravitationnel d'Anderson et Wincoop (2003), qui prend en compte des variables dites de résistance multilatérale, traduisant l'effet selon lequel des pays isolés commercent davantage avec des partenaires privilégiés. La résistance multilatérale n'étant pas observable, il faut soit estimer des solutions implicites par des méthodes d'estimation non linéaire, soit remplacer ces variables par des effets fixes pays. C'est précisément l'approche qui est retenue par les deux auteurs de cet article. Les échanges hongrois sont les plus proches du potentiel, puisque les exportations (importations) effectives à destination (en provenance) de l'UE atteignent 77 % (65 %) de leur potentiel. L'écart sinon important entre l'effectif et le potentiel vient notamment de ce que le PIB des PECO est estimé en parité de pouvoir d'achat, et

qu'il est relativement plus écarté du PIB calculé à partir du taux de change courant que dans le cas d'économies développées. Le PIB en parité de pouvoir d'achat (PPA) mesure un potentiel de long terme, le PIB au taux de change officiel évalue la taille du marché à court terme, qui à son tour détermine le volume des échanges dans la période de transition vers l'équilibre. Le cas de la Hongrie est très fortement lié à la stratégie adoptée par ce pays en faveur des investissements directs étrangers.

L'écart entre commerce effectif et commerce potentiel

La dernière partie de l'article est aussi la plus originale. Les auteurs s'interrogent sur les facteurs explicatifs de l'écart entre commerce effectif et potentiel, et s'appuient sur une analyse relativement fine de la spécialisation des PECO. Deux explications principales sont avancées. Dans les secteurs où les PECO sont compétitifs au sens où leur part de marché oscille entre 20 et 30 %, les pays de l'UE importent relativement peu (les produits concernés représentent 1,6 % à 2,6 % des importations totales). Ensuite les PECO subissent la concurrence des pays émergents d'Asie et des pays d'Asie hors Moyen Orient. L'élargissement favorisera les pays d'Europe de l'Est en démantelant les barrières non tarifaires, notamment la clause anti-dumping, qui explique que les tarifs ne sont pas nuls en 1999 entre les PECO et l'UE. Le tableau reporte un indicateur de la protection commerciale qui intègre les tarifs et l'anti-dumping. Dans le secteur automobile par exemple, l'intensité du protectionnisme opposé par l'UE (hors France) à la Pologne correspond à un tarif de 5,6 %. On note que le niveau du protectionnisme mis en place par l'Union européenne sur ses importations en provenance de Pologne (mais aussi de Hongrie et de l'ensemble des Peco) est dans toutes les filières supérieur à la protection des pays de l'Est, ce qui relativise la portée du principe d'asymétrie dans la libéralisation des échanges.

*

* *

2. Dans chaque cas, les coefficients des variables PIB par tête des pays importateur et exportateur sont de signe opposé. Bergstrand (1989) estime l'équation de gravité à partir d'un échantillon de pays industrialisés de l'OCDE. Il montre que les biens échangés dans chaque catégorie de la nomenclature STIC à un chiffre sont capitalistiques et de luxe.

Malgré la suppression des tarifs et une réorientation massive de la géographie des échanges est-européens, la part des pays de l'Est dans les importations de l'UE reste extrêmement faible. Le cœur économique de l'Europe est bien à l'Ouest, et le trop faible poids (en termes de PIB) des PECO fait que l'UE dans son ensemble et la France en particulier ne peuvent pas être affectées de manière significative par une libéralisation qui ne touche que 4 % des exportations. La structure du commerce, qui de manière croissante correspond à des échanges croisés d'économies dont la convergence (passée et à venir) accroît la similarité des structures de production, renforce ce diagnostic. Des impacts plus sensibles peuvent en revanche être ressentis au niveau sectoriel, et certains pays plus que d'autres peuvent subir les conséquences économiques et sociales de l'élargissement. On peut notamment penser que l'essentiel du choc (commercial et migratoire) affectera d'abord des économies géographiquement et historiquement proches de la République tchèque ou de la Pologne, c'est-à-dire l'Autriche et l'Allemagne.

Finalement, les enjeux de l'élargissement sont moins du côté des échanges que de celui des flux migratoires, de secteurs sensibles comme l'agriculture, de l'adoption de l'acquis communautaire par des pays qui vont rentrer dans l'UE en 2004, notamment de la participation à l'UME (Union Monétaire Européenne). Les modèles enseignent qu'il y a une équivalence entre flux de biens et flux de facteurs. Si l'impact commercial est faible, on a du mal à imaginer que les pressions migratoires puissent être elles aussi négligeables. C'est pourtant la conclusion à

laquelle aboutissent les principaux articles ou rapports publiés sur la question (3). Les flux d'investissement de l'Ouest vers l'Est sont en revanche considérables (4), et ce sont eux qui sont à l'origine de l'évolution du commerce, dans lequel les pays échangent des biens de qualité différente (intra-branche vertical), ou encore des variétés de produits similaires (intra-branche horizontal). Ils expliquent aussi une grande partie des performances réalisées par les économies en transition, et en affectant la croissance et la convergence non seulement du PIB par tête mais aussi des structures de production et de l'adéquation entre la demande et l'offre, ils influencent de manière endogène le degré d'intégration commerciale (5). L'agriculture est le chapitre le plus sensible de l'élargissement, puisqu'elle occupe une part importante de la production et de l'emploi dans des pays comme la Pologne ou la Roumanie, et qu'elle est pour l'instant peu compétitive. Enfin l'acquis communautaire, notamment la participation à l'UEM, a fait l'objet d'une littérature très importante. Mais la taille des PECO, économies émergentes et périphériques, leur dépendance vis-à-vis du centre, notamment de l'Allemagne, et les avantages qu'ils retireront de l'appartenance à une union monétaire puissante, sont autant de facteurs qui relativisent les coûts liés à l'abandon d'une politique monétaire souveraine (6).

3. Voir *Conférence Roses sur l'élargissement*, Bruner (2003).

4. Voir *Conférence Roses sur l'élargissement*, Toubal (2003).

5. Voir *Conférence Roses sur l'élargissement*, Babetski (2003).

6. Voir Babetski, Boone et Maurel (2002) et Maurel (2002).

BIBLIOGRAPHIE

Anderson J.E. et Wincoop E. (2003), « Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle », *American Economic Review*, vol. 93, n° 1, pp. 170-192.

Babetski J., Boone L. et Maurel M. (2002), « Exchange Rate Regimes and Supply Shocks Asymmetry: The Case of the Accession Countries », CEPR Discussion Paper 3408.

Behir M.-H. et Maurel M. (2002), « Impacts économiques et sociaux de l'élargissement pour l'Union européenne et la France », document de travail du Cepii n° 2002-03.

Bergstrand J.H. (1985), « The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence », *The Review of Economics and Statistics*, vol. 67, n° 3, pp. 474-481.

Bergstrand J.H. (1989), « The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and the Factor-Proportions Theory in International Trade », *The Review of Economics and Statistics*, vol. 71, n° 1, pp. 143-153.

Deardoff A.V. (1998), « Determinants of Bilateral Trade: does Gravity Work in a Neo-classical World » in *The Regionalization of World Economy*, ed. by Frankel Jeffrey, Chicago (IL): Chicago university press.

Maurel M. (2002), « On the Way of EMU Enlargement towards CEECs: What is the Appropriate Exchange Rate Regime ? », CEPR Discussion Paper 3409.

Le ROSES a organisé une conférence sur l'élargissement de l'UE qui s'est tenue à Paris les 5 et 6 juin 2003. Les thèmes abordés ont porté sur les régimes de change avant l'adhésion des pays candidats à l'UME, sur les pressions migratoires à l'intérieur de l'Europe élargie, sur les déplace-

ments de capitaux internes à l'UE. Le ROSES est désormais le maître d'œuvre de conférences annuelles qui porteront sur l'Europe réunie. La prochaine conférence (2004) est programmée à Lubjana, en Slovénie. Pour plus de détails sur la conférence 2003, notamment pour consulter les articles cités dans ce commentaire, on peut consulter le site du ROSES: <http://roses.univ-paris1.fr/Conference/program.htm>

Toubal F. (2003), « The Location of German Multinationals in Eastern European Countries ».

Coricelli F., Jazbec B. et Masten I. (2003), « Exchange Rate Pass Through in Candidate Countries ».

Babetski J. (2003), « EU Enlargement and Endogeneity of OCA Criteria from the CEECs ».

Bruder J. (2003), « East-West Migration in Europe, 2004-2015: Conclusions from Southern Enlargement ».