

FRANÇOISE LEMOINE¹

LA DYNAMIQUE DES EXPORTATIONS DES PECO VERS L'UNION EUROPÉENNE

RÉSUMÉ L'évolution des exportations des pays d'Europe centrale et orientale vers la Communauté européenne depuis 1988 et les tendances structurelles qui s'en dégagent apportent des éléments de réponse à la question de leurs modes d'insertion dans l'économie européenne.

Depuis 1988, les pays d'Europe centrale et orientale (PECO) ont rapidement redéployé leurs échanges extérieurs vers les pays de la Communauté, suivant là une évolution présentée comme naturelle par les modèles de gravitation, et favorisée par les politiques de libéralisation institutionnelle des échanges. L'évolution de la composition sectorielle de leurs exportations vers la Communauté au cours de cette période montre que les secteurs d'exportations traditionnels (textiles et habillement, sidérurgie) ont continué à jouer un rôle décisif mais que de nouvelles capacités d'exportation se sont mises en place dans des industries jusque là peu orientées vers les marchés occidentaux : machines et équipement, matériel de transport, machines et matériel électrique. Cette diversification des exportations industrielles a lieu dans les pays d'Europe centrale (Hongrie, Pologne, République tchèque) alors que les pays balkaniques (Bulgarie et Roumanie) demeurent très dépendants des

industries de main-d'œuvre. Les écarts de salaires qui existent entre ces pays devraient accélérer ces différences de spécialisation.

Les perspectives d'exportation des PECO vers l'Europe s'en trouvent améliorées : d'une part, le développement de nouvelles industries compétitives dans les pays d'Europe centrale rend leurs exportations moins vulnérables aux mesures de protection des secteurs sensibles ; d'autre part, cette diversification est de nature à terme à alléger la concurrence entre PECO, et entre ceux-ci et les pays en développement sur ces marchés protégés. La concurrence exercée par les économies d'Europe centrale sur les producteurs ouest-européens en sera aussi modifiée et déplacée. Des comparaisons internationales confirment que les structures d'échanges des pays balkaniques se rapprochent de celles des pays d'Afrique du Nord et sont basées sur des complémentarités intersectorielles, alors que les pays d'Europe centrale tendent à développer avec la Communauté des échanges intra-industriels. Dans la montée et la restructuration des capacités d'exportation des PECO, les firmes occidentales ont joué et devraient continuer à jouer un rôle important à travers leurs opérations de sous-traitance et d'investissements directs dans ces pays.

1. Françoise Lemoine est économiste au CEPII.

Cet article se propose de cerner les perspectives d'insertion des pays d'Europe centrale et orientale (Bulgarie, Hongrie, Pologne, République tchèque, Slovaquie, Roumanie) dans le commerce européen, en se fondant sur l'analyse de leurs exportations vers l'Europe des Douze de 1988 à 1993². Le choix des exportations comme critère significatif de cette future insertion se justifie par le fait que, dans le passé, le développement des échanges des PECO avec les pays occidentaux et leur intégration dans l'économie mondiale ont buté sur l'inertie de leurs capacités d'exportation, conséquence de spécialisations défavorables et de pertes de compétitivité sur les marchés internationaux. Il paraît donc important de déceler des éventuels changements intervenus dans ce domaine depuis le début de la transition. Le choix de centrer l'analyse sur les échanges avec l'Europe des Douze se fonde sur le fait que les pays de l'Union européenne (UE) ont constitué pour les PECO le marché le plus "porteur" depuis la fin des années quatre-vingt; la dynamique des exportations devrait donc s'y révéler particulièrement significative. L'analyse de leurs échanges avec les pays de l'Union européenne pouvait en outre s'appuyer sur une base de données détaillée (la base Comext d'Eurostat).

La première partie de l'article fait le point sur le redéploiement géographique des échanges des PECO depuis 1988 et met en évidence leur concentration croissante sur l'Europe; la deuxième analyse de manière détaillée l'évolution des structures sectorielles d'exportation pour chacun des six pays vers l'Union européenne et relève à la fois le poids de l'héritage et l'amorce d'une diversification des capacités d'exportation industrielle dans certains pays; la troisième partie identifie, parmi les facteurs sous-jacents à la dynamique des exportations, l'intégration des industries des PECO dans les réseaux de production des firmes occidentales par le biais des délocalisations et des investissements directs; enfin, la dernière caractérise, à l'aide d'indicateurs synthétiques, la position des PECO dans la concurrence internationale sur le marché de l'Union européenne.

La réintégration des PECO dans le commerce européen

La libéralisation économique interne, celle du commerce extérieur, la convertibilité des monnaies ont radicalement modifié les conditions de l'insertion des économies d'Europe centrale et orientale dans le commerce international depuis 1988. Ces changements systémiques ont conduit à la rupture des dépendances économiques existant au sein du CAEM et à la réorientation géographique de leurs échanges extérieurs vers les pays occidentaux avec lesquels ils réalisent en 1994 68 % de leur commerce, contre 43 % en 1989 (ECE, 1995). La contraction du volume des échanges intra-CAEM s'est accompagnée d'une rapide expansion des échanges avec l'Ouest (voir l'article de D. Pianelli dans ce numéro).

2. Cet article est issu d'une contribution au projet de recherche ACE (Commission européenne), "Association and Regional Integration: Alternatives for Eastern European Countries".

Un redéploiement commercial vers l'Europe des Douze

Le redéploiement des échanges extérieurs des PECO s'est fait vers l'Europe occidentale et singulièrement vers l'Europe des Douze. De 1988 à 1993, leurs exportations vers l'OCDE ont connu une expansion (+67 % en dollars courants) qui est à mettre intégralement au compte d'une intensification de leurs échanges avec l'Europe de l'Ouest. Pendant cette période, en effet, les exportations des PECO vers les pays *non européens de l'OCDE* ont baissé de 10 % (en dollars courants); cette chute résulte de l'effondrement des ventes d'un pays, la Roumanie, que n'a pas compensé la progression modérée de celles des autres pays (+20 %). Dans cette période de transition, la capacité de ces pays à surmonter les obstacles à l'exportation vers ces marchés (éloignement et coûts de transaction) s'est trouvée affaiblie par la dissolution des Centrales de commerce extérieur (Holzmann & alii, 1994).

Vers l'Europe de l'Ouest, les exportations de l'ensemble des six pays ont enregistré une augmentation de l'ordre de 80 % de 1988 à 1993, mais vers les pays *non membres de l'UE* leur dynamisme a été beaucoup moins vigoureux (+40 %) que vers l'Union européenne (+90 %). Ce différentiel est allé dans le sens d'un rééquilibrage de l'orientation de leurs exportations en Europe. En 1988, en effet, les exportations européennes des PECO étaient relativement très concentrées sur les pays *non membres de l'UE* et elle le demeure mais à un niveau moindre en 1993 (TABLEAU 1). L'Union européenne (à Douze) occupe désormais une place dans leurs exportations vers l'OCDE qui est supérieure à celle qu'elle a dans celles des pays membres eux-mêmes.

TABLEAU 1

Distribution géographique des exportations vers l'OCDE				
		En %		
Destinataires \ Exportateurs		1988		
		PECO	UE	Europe hors UE
UE		67,7	71,7	69,1
Europe hors UE		19,2	13,5	15,5
OCDE hors Europe		13,2	14,9	15,4
OCDE		100,0	100,0	100,0
Destinataires \ Exportateurs		1993		
		PECO	UE	Europe hors UE
UE		76,6	70,8	71,4
Europe hors UE		16,3	13,5	13,2
OCDE hors Europe		7,1	15,8	15,4
OCDE		100,0	100,0	100,0

Source : OCDE, "Statistiques mensuelles du commerce extérieur".

La relative inertie de leurs échanges avec les pays non européens et le rôle central que prend l'Europe dans leur redéploiement commercial rend cruciale la question de leur intégration dans l'Union européenne élargie à quinze. Elle

explique les effets positifs sur le plan économique et commercial qu'ils attendent d'une adhésion à l'UE et tout autant les effets négatifs dont ils craignent de pâtir s'ils devaient rester encore sur les marges de l'Europe élargie. Dans ce cas, aux effets directs sur le commerce s'ajouteraient les effets indirects qui résulteraient de la propension des entreprises étrangères à privilégier le Marché unique dans la localisation de leurs investissements.

La dynamique des échanges avec l'UE

L'essor des échanges des PECO avec l'UE a été particulièrement rapide en 1990, 1991 et 1992 (TABLEAU 2). La progression des importations traduit la forte demande de produits occidentaux de la part des entreprises et des ménages, qui peuvent désormais l'exprimer grâce à la libéralisation du commerce extérieur et à la convertibilité des monnaies (pour les opérations courantes). Il faut noter que la réunification allemande a aussi pour effet de gonfler le commerce des PECO avec l'UE en 1991. Du côté des exportations des PECO, trois facteurs ont joué un rôle décisif :

- les fortes dévaluations qui ont accompagné les passages à la convertibilité en 1990 ou 1991 selon les pays ; elles ont stimulé la poussée à l'exportation (d'autant que les capacités d'absorption internes étaient affectées par la récession) et amélioré la compétitivité des produits est-européens sur les marchés extérieurs ;
- un meilleur accès aux marchés européens : dès 1990 la Communauté a accordé aux PECO le bénéfice du système de préférences généralisées ; en outre, dans le cadre du programme Phare elle a suspendu (jusqu'en 1991) la plupart des restrictions quantitatives à l'importation en provenance des PECO, sauf dans les secteurs sensibles ;
- l'effondrement des échanges intra-CAEM qui a conduit les entreprises à réorienter, dans toute la mesure du possible, leurs exportations vers de nouveaux marchés.

TABLEAU 2

Evolution du commerce des PECO avec l'Union européenne

	Taux de croissance annuels*					
	1989	1990	1991	1992	1993	1994**
Exportations	9,0	25,3	19,0	20,7	-3,3	31,6
Importations	-21,8	21,4	40,9	28,1	7,9	17,1

* Sur la base de valeurs en dollars.

** 1994 : estimations sur la base des données de quatre pays (Allemagne, France, Italie, Royaume Uni) qui comptaient en 1993 pour 80 % du commerce des PECO avec l'UE.

Source : OCDE, "Statistiques mensuelles du Commerce Extérieur".

Les échanges avec l'UE ont connu un net ralentissement en 1993 et le recul de leurs exportations (-3,3 % en dollars courants) a fait craindre un blocage de la dynamique de leur insertion commerciale en Europe. Plusieurs raisons, tant du côté de la demande que de l'offre, ont été invoquées pour expliquer ce tassement (ECE, 1993 ; Inotai, 1994). Le ralentissement de la demande ouest-européenne liée à la récession économique a eu d'autant plus d'impact qu'il s'est accompagné de mesures défensives de la part des producteurs dans les secteurs sensibles à

Les accords d'association et la libéralisation de l'accès au marché communautaire pour les produits industriels

Les accords d'association, signés entre la Communauté et les PECO prévoient l'établissement d'une zone de libre-échange pour les produits industriels à l'horizon 2002. La libéralisation de l'accès au marché communautaire suit un calendrier plus rapide et dont les échéances ont encore été avancées par les décisions prises au Conseil européen de Copenhague en juin 1993. Les dispositions commerciales des accords sont entrées en vigueur en mars 1992 avec la Hongrie, la Pologne et l'ex-RFTS³; en mai 1993 avec la Roumanie et en février 1994 avec la Bulgarie.

Le principe général est celui d'une suppression des barrières tarifaires et non tarifaires aux importations de la Communauté dès l'entrée en vigueur des accords. Ce principe général concerne environ la moitié des importations de la Communauté en provenance des PECO : la part des produits concernés dans les importations en provenance des différents pays varie en fonction de la composition des importations. En 1992 la libéralisation concernait 49,1 % des importations en provenance de l'ex-RFTS, 54,5 % dans le cas de la Hongrie, 44,7 % dans celui de la Pologne, 55,5 % dans celui de la Bulgarie et 25,4 % seulement dans celui de la Roumanie en raison de l'importance qu'y prenaient les produits textiles.

En effet, les accords prévoient des exceptions à ces dispositions générales : le secteur textile et celui du charbon et de l'acier qui font l'objet de protocoles particuliers ; un certain nombre de produits de base et des produits considérés comme sensibles.

1. MESURES DE LIBÉRALISATION TARIFAIRES ET NON TARIFAIRES DANS DES SECTEURS "SENSIBLES"

Secteur textile

Restrictions quantitatives éliminées au 01/01/1998 dans le cas des pays de Visegrad et au 01/01/199 dans celui de la Roumanie et de la Bulgarie*.

Droits de douane éliminés au cours d'une période de transition de 5 ans à partir de l'entrée en vigueur des accords

Le trafic de perfectionnement passif (pour la définition, voir p. 161), bénéficie des exemptions douanières prévues par les régulations communautaires.

Charbon et acier

Restrictions quantitatives : sur les produits sidérurgiques éliminées dès l'entrée en vigueur des accords et sur le charbon un an après cette entrée en vigueur.

Droits de douanes : sur les produits sidérurgiques réduits progressivement à zéro d'ici le 01/01/1996 pour la Bulgarie, la Pologne, la Hongrie, l'ex-RFTS ; au 01/01/1997 pour la Roumanie*. Sur le charbon ils sont éliminés au 01/01/1996.

Produits industriels de base

La liste de ces produits n'est pas la même pour les différents pays associés. Elle inclut selon les cas, le cuir, les métaux de base non-ferreux et ferro-alliages, soufre.

Restrictions quantitatives éliminées à l'entrée en vigueur des accords.

Tarifs douaniers éliminés au plus tard au 01/01/1994 avec les pays de Visegrad et au 01/01/1995 avec la Bulgarie et la Roumanie*.

3. Tchécoslovaquie ou République Fédérative Tchèque et Slovaque (RFTS), puis République tchèque et Slovaquie à compter du 1^{er} janvier 1993.

Produits sensibles

La liste des produits sensibles n'est pas la même pour tous les pays associés. Parmi les principaux produits considérés comme sensibles figurent : les voitures, les chaussures, les meubles, la vaisselle, les pneumatiques, les tubes.

Restrictions quantitatives éliminées dès l'entrée en vigueur des accords.

Quotas et plafonds tarifaires (c'est-à-dire les seuils au delà desquels des droits de douanes sont appliqués) éliminés au 01/01/1995 pour les pays de Visegrad et au 01/01/1996 pour la Bulgarie et la Roumanie *.

2. MESURES DE PROTECTION CONTINGENTES. Les dispositions antidumping prévues dans les accords d'association sont alignées sur celles applicables aux économies de marché. Les accords prévoient que des actions de sauvegarde peuvent être prises par les pays membres quand l'augmentation des importations d'un produit en provenance d'un pays associé provoque ou menace de provoquer i) un préjudice grave à un producteur de l'UE ou ii) une grave perturbation dans un secteur ou une grave détérioration dans la situation économique d'une région.

3. REGLES D'ORIGINE. Les règles d'origine définissent les produits exportés par les PECO qui bénéficient de la libéralisation de l'accès au marché communautaire. Elle distinguent entre les produits originaires des PECO (intégralement produits localement) et les biens produits avec la contribution de plusieurs pays. Dans ce dernier cas l'origine du produit est généralement définie comme le pays où la dernière transformation substantielle du produit a eu lieu (le critère de cette transformation substantielle étant généralement un changement de position du produit dans la nomenclature douanière à quatre chiffres). Dans certains cas, la règle d'origine impose un seuil minimal de contenu local (50 à 60 %) dans le produit exporté. Ces règles d'origine sont cumulables entre les pays du groupe de Visegrad mais ne sont pas cumulables entre ces derniers et la Bulgarie ou la Roumanie, et non plus entre ces deux pays **.

* Suite au Conseil européen de Essen (décembre 1994), le calendrier de libéralisation pour la Bulgarie et la Roumanie sera aligné sur celui des autres pays associés.

** Suite au Conseil européen de Essen (décembre 1994), les règles de cumul seront étendues à la Bulgarie et à la Roumanie.

Source : European Commission (1994), "Trade Liberalisation with Central and Eastern Europe. An Assessment of the interim Europe Agreements with Respect to Industrial Products", *European Economy* n° 7, juillet, supplément A.

l'encontre des exportateurs est-européens. L'entrée en vigueur des dispositions commerciales des accords d'association en 1992 ou 1993 n'a donc pas donné aux échanges le "coup de fouet" que l'on aurait pu en espérer, d'où les analyses critiques dont ils sont l'objet, pour l'insuffisante libéralisation de l'accès au marché communautaire (ENCADRÉ 1).

Plus fondamentalement ce ralentissement a conduit à penser que les facteurs sous-jacents au dynamisme des échanges entre 1990 et 1992 étaient désormais épuisés : les effets des dévaluations de 1990-1991 touchaient à leur fin et les monnaies de certains pays tendaient à se réapprécier ; la réorientation géographique semblait aussi atteindre ses limites, la substitution de l'Ouest à l'Est dans les

débouchés ayant eu lieu là où cela s'était avéré possible ; et d'ailleurs la chute des échanges au sein de l'ex-CAEM s'est atténuée en 1993. De plus certaines analyses ont mis en cause la lenteur des restructurations industrielles et l'insuffisance des investissements nouveaux qui sont la condition nécessaire à une relance durable de la croissance et des exportations (Inotai, 1994).

Pourtant, en 1994, les exportations des PECO vers l'Union européenne ont repris à vive allure, portées par l'amélioration de la conjoncture économique en Europe et par la reprise industrielle qui s'est confirmée dans les PECO : d'après des données en dollars courants, elles ont augmenté de 30 %, soit sensiblement plus vite que leurs exportations totales vers les économies de marché (+20,5 % d'après ECE 1995) ; plus vite aussi que les importations totales de l'UE dont la progression n'a été que d'environ 10 % (TABLEAU 2). L'élargissement de leur part de marché indique que leur insertion dans l'économie européenne, loin d'être dans une impasse comme avaient pu le faire craindre les résultats de 1993, demeure en bonne voie. De ce point de vue 1993 semble avoir marqué une pause et non un tournant dans les échanges des PECO avec l'UE. Ce dynamisme de leurs échanges avec l'Europe depuis 1988 apparaît dès lors comme un phénomène durable et non comme un simple ajustement brutal à une situation de crise exceptionnelle créée par l'effondrement de la demande interne et est-européenne et par les dévaluations massives qui ont marqué les années 1990-1991.

Le commerce potentiel

Les travaux prospectifs fournissent des réponses assez ambiguës sur la question du niveau "naturel" ou "potentiel" des échanges des PECO. Ces études esquissent le réseau d'échanges qui devrait émerger à terme, partant de l'hypothèse que le niveau et l'orientation géographique de leur commerce s'aligneront sur le modèle de celui des économies de marché. La méthode la plus fréquemment utilisée se fonde sur les modèles de gravitation : ceux-ci observent les relations existant, dans le commerce des économies de marché, entre d'une part les flux bilatéraux d'échanges et d'autre part la taille des pays (population et PIB) et les distances géographiques ; ils appliquent ces relations pour prédire le réseau "normal" des échanges des PECO. La plupart de ces études ont conclu à un très fort potentiel de développement des échanges des PECO avec l'Europe de l'Ouest (Wang & Winters, 1991 ; Baldwin, 1994) : pour atteindre un niveau "normal", les exportations des PECO vers l'Europe occidentale devraient être multipliées environ par trois par rapport à leur niveau de 1989. Des études les plus récentes remettent cependant en cause ces conclusions (Gros, 1994). Leur simulation se fonde sur les PIB en dollars courants de ces pays en 1992 et comme ceux-ci sont bien inférieurs à ceux utilisés dans les modèles précédents (PIB en parité de pouvoir d'achat (PPA) de 1988), les estimations du niveau naturel de leurs échanges sont aussi bien plus basses. D. Gros arrive ainsi au constat que les échanges des PECO avec l'Europe de l'Ouest en 1992 sont d'ores et déjà largement supérieurs à leur niveau "naturel" (TABLEAU 3). Les résultats d'autres travaux récents confirment que l'évaluation du potentiel d'échanges des PECO dépend largement des chiffres de PIB retenus et que l'accélération de leurs échanges avec l'Europe depuis 1988 a d'ores et déjà comblé une bonne partie du retard initial (Holzmann & alii, 1994).

TABLEAU 3

Des estimations du potentiel d'échanges entre les pays de Visegrad et l'Union européenne

En milliards de dollars 1992

	UE 12	AELE 6
Exportations vers :		
Niveau atteint en 1992	19,2	4,1
(a) Niveau "naturel" en 1992	5,5	1,8
(b) Niveau "potentiel" à moyen terme	34,2	10,7
Importations de :		
Niveau atteint en 1992	19,9	4,6
(a) Niveau "naturel" en 1992	9,7	3,0
(b) Niveau "potentiel" à moyen terme	36,3	11,6

a) Estimations de D. Gros. b) Estimations de R. Baldwin.

Source : D. Gros et A. Gonciarz, "A Note on the Trade Potential of Central and Eastern Europe", 1994.

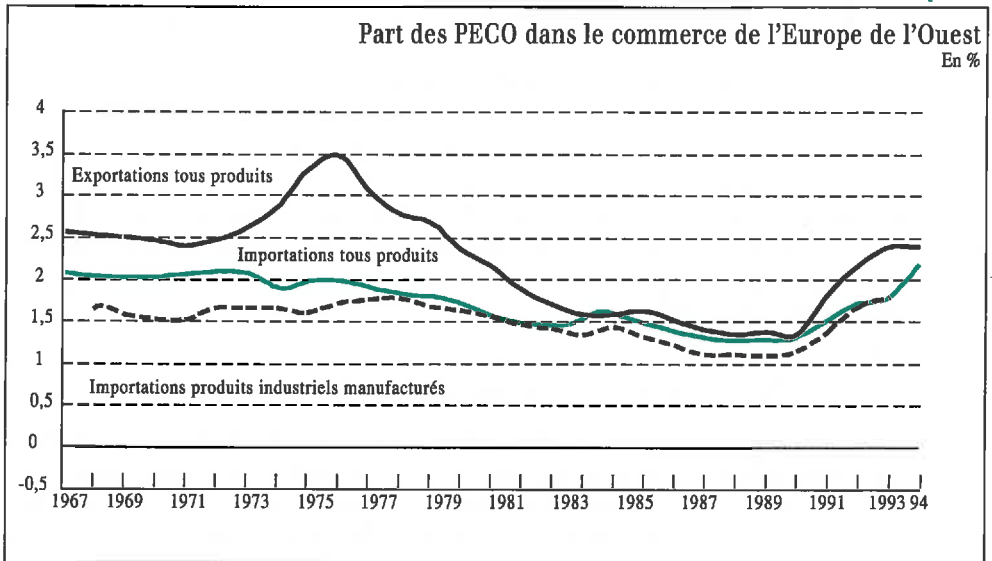
Les estimations fondées sur les PIB-PPA des PECO en 1988 leur confèrent un potentiel d'échanges qui correspond à leurs niveaux de production avant la récession sévère qu'ils ont connue entre 1989 et 1992. Ces chiffres surestiment donc la capacité d'offre des PECO en 1992 et représentent leurs échanges potentiels dans un scénario de croissance à moyen terme. Inversement, les estimations fondées sur les PIB de 1992 en dollars courants donnent le niveau naturel de leurs échanges à cette date qui marque le fond de la récession dans les PECO.

Le montant des exportations des PECO vers l'UE en 1994 (30 milliards de dollars pour l'ensemble des PECO dont environ 25 milliards de dollars pour les pays de Visegrad, selon des estimations préliminaires) suggère que, si la croissance se poursuit à l'Est et si la demande se maintient à l'Ouest, les échanges pourraient converger relativement rapidement avec le niveau potentiel qui leur est prêté, et ceci bien avant qu'ils n'aient retrouvé leur niveau de richesse (PIB-PPA) d'avant la transition.

Rattrapages et avantages comparatifs

La dynamique des échanges dépendra aussi des spécialisations sectorielles et des avantages comparatifs que développeront les PECO. La détérioration continue de leurs positions commerciales en Europe avant la transition a fourni à cet égard un contre-exemple. En effet, du milieu des années soixante-dix à la fin des années quatre-vingt, la position des PECO dans le commerce de l'Europe n'avait cessé de se dégrader (GRAPHIQUE 1). Leurs importations, gonflées grâce au recours à des financements extérieurs de 1973 à 1976, se sont amenuisées dès qu'ils ont été contraints d'équilibrer leurs comptes extérieurs alors même que leurs exportations accusaient un net ralentissement. La détérioration de leurs performances commerciales sur les marchés européens de produits industriels manufacturés traduisait les blocages de leur insertion internationale, mis en évidence par de nombreuses analyses (Inotai, 1988 ; Hoen, 1994) : pertes de compétitivité et inadaptation à l'évolution de la demande des marchés occidentaux

GRAPHIQUE 1



Source : CEPII, base de données CHELEM.

(positionnement sur des secteurs où elle est peu dynamique car peu élastique au revenu), spécialisations des exportations en porte-à-faux par rapport à leurs avantages comparatifs. Les raisons de cette mauvaise insertion internationale sont bien connues : l'intégration dans le CAEM et des conditions d'activité internes déconnectées de celles du marché mondial, même si dans certains pays comme la Hongrie, les réformes ont sensibilisé les entreprises à l'intérêt d'exporter en devises convertibles (Halpern, 1993).

La nature des avantages comparatifs et des spécialisations qui soutiendront à l'avenir les exportations des PECO est néanmoins encore incertaine. Dans quels secteurs s'exercera, à terme, leur concurrence sur le marché communautaire face aux producteurs locaux et aux pays tiers demeure une question ouverte. Actuellement, le bas niveau des salaires donne aux PECO un avantage dans les industries à forte intensité de main-d'œuvre ; un renforcement de leurs spécialisations dans ces industries les mettrait en concurrence avec les pays de l'Europe du Sud et les pays en voie de développement (Neven, 1995). Mais les PECO disposent aussi d'un appareil industriel, hérité de la période communiste, qui leur confère actuellement certains avantages comparatifs dans les industries à forte intensité de capital (Neven, 1995) ; leur capacité à tirer parti de ces acquis et à affirmer une compétitivité internationale dans ces secteurs, demeure pour eux un enjeu majeur. Enfin dans les secteurs de technologie avancée qui requièrent surtout du capital humain, ils enregistrent actuellement de forts désavantages comparatifs dans leur commerce avec l'Europe (Neven, 1995) ; leur avenir dans ce domaine est particulièrement difficile à apprécier car il dépend non seulement de leurs ressources en capital humain, mal mesurables, mais aussi des possibilités de reconversion et d'adaptation du personnel qualifié (Halpern, 1995).

Les exportations des PECO vers l'Union européenne de 1988 à 1993

Compte tenu de la progression rapide des exportations des PECO sur le marché communautaire depuis 1988, une analyse détaillée de leurs évolutions sectorielles au cours de cette période fournit des indications quant à leurs perspectives d'insertion internationale. Une telle analyse met en lumière le poids des spécialisations héritées de la période antérieure, mais aussi l'émergence de tendances nouvelles.

Inerties structurelles et vulnérabilités

Bien que la part des PECO dans les importations de l'UE ait fortement augmenté, elle reste encore marginale (4,4 % des importations manufacturières de l'UE) (TABLEAU 4). Le ralentissement de leurs exportations en 1993 qui a entraîné une quasi-stagnation de leur part de marché reflète leur sensibilité à la mauvaise conjoncture économique en Europe occidentale et met en évidence la fragilité des bases du redéploiement.

TABLEAU 4

	STRUCTURE DES EXPORTATIONS*		PARTS DANS LES IMPORTATIONS DE L'UE**		En %
	En 1993	Changements***	En 1993	Changements***	
		de 1988 à 1993		de 1988 à 1993	
Produits agricoles	7,6	-6,6	5,4	0,4	
Produits alimentaire	3,1	-0,9	3,4	1,0	
Matières premières	2,3	-0,1	1,9	-0,8	
Produits chimiques	9,1	-2,1	4,0	0,9	
Cuir, chaussures	4,6	1,0	8,2	4,5	
Produits textiles	2,2	-0,9	3,6	1,4	
Vêtements	17,0	4,8	11,4	4,3	
Bois, papiers	5,7	-1,8	3,8	1,3	
Matériaux de construction	1,5	0,6	13,2	7,1	
Verre	1,8	-0,4	19,8	3,6	
Sidérurgie	9,3	-0,3	14,7	6,4	
Métallurgie non-ferreuse	3,8	-1,9	6,6	2,5	
Machines	7,6	1,7	1,8	0,9	
Matériel de transport	7,7	2,9	3,8	2,1	
Matériel électrique	6,5	2,9	2,4	1,5	
Non classifiés	9,6	1,1	3,7	1,3	
Produits manufacturés	89,4	6,7	4,4	1,8	
Total	100,0	0,0	4,2	1,5	

* Hors énergie.
 ** Y compris énergie ; hors commerce intra-UE.
 *** En points de %.

Source : Eurostat, base Comext.

La progression des exportations des PECO s'est accommodée d'une certaine inertie structurelle (Halpern, 1995 ; Graziani, 1994). L'analyse sectorielle confirme que leurs positions sur les marchés européens en 1993 restent marquées par les capacités d'exportation acquises avant 1989 dans des secteurs traditionnels. Les PECO détiennent leurs plus fortes positions dans les industries à forte intensité d'énergie, de capital ou de matières premières : sidérurgie, verres et matériaux de construction. Dans ces secteurs, comme dans celui de la chimie, leurs positions se sont renforcées de 1988 à 1993.

Ces secteurs sont ceux qui, dans l'Union européenne, bénéficient d'une protection à l'égard de la concurrence extérieure et pour lesquels l'ouverture du marché communautaire aux importations en provenance des PECO est la plus lente. Les accords d'association signés par l'UE avec les différents pays d'Europe centrale et orientale prévoient, en règle générale, la suppression des droits de douanes et des quotas sur les échanges de produits industriels, mais ils exceptent de ce schéma de libéralisation les produits textiles, les produits sidérurgiques, et des produits "sensibles" ou "semi-sensibles" pour lesquels la libéralisation se fait progressivement (ENCADRÉ 1). Dans le secteur agro-alimentaire, les échanges demeurent régi par un système de quota. En outre, le recours des producteurs de l'UE à des actions antidumping et aux clauses de sauvegarde est venu restreindre la portée de l'ouverture du marché communautaire dans plusieurs de ces secteurs.

Un double handicap pèse ainsi sur les perspectives d'insertion des PECO dans le commerce européen du fait de la composition sectorielle de leurs exportations et de l'insuffisante libéralisation de l'accès au marché communautaire (Rollo & Smith, 1993 ; Ostry, 1993 ; Hindley, 1993 ; Faini & Portes, 1995). L'étude récente de D. Neven (1995), basée sur une analyse de leurs exportations par produits à un niveau fin, conclut que le poids des produits sensibles (au sens large) dans leurs ventes de produits manufacturés à la Union européenne s'est accru de 1988 à 1992, passant de 35 à 39 %.

Parmi les grands secteurs d'exportation, le secteur agricole est celui où les PECO ont été le moins dynamiques depuis 1988. Son poids dans la structure de leurs exportations, comme sa part dans les importations de l'UE, a enregistré un net recul en 1993. Ces médiocres performances sont dues en partie à des effets d'offre car les productions agricoles des PECO ont décliné au cours de cette période, mais aussi aux restrictions de l'accès au marché. Les mesures prises en 1993 par l'UE à l'encontre des importations de produits animaux venant des PECO ont contribué à la baisse (-11 % en valeur) de leurs ventes de produits alimentaires. Les produits sidérurgiques ont été un des secteurs porteurs des exportations des PECO de 1988 à 1992. Mais là aussi, les actions prises en 1993, pour protéger les producteurs de la Communauté des importations en provenance de l'Est ont conduit à une baisse brutale (-10 % en valeur) de leurs ventes (ECE, 1993).

Les secteurs porteurs

Néanmoins, les performances exportatrices des PECO depuis 1988 témoignent aussi d'un regain de compétitivité dans d'autres secteurs et de tendances à la diversification. Le secteur de l'habillement (vêtements, chaussures) a

fait preuve d'un remarquable dynamisme. Sa part dans les importations de l'UE a pratiquement doublé. Sa pénétration sur le marché communautaire ne semble pas avoir pâti des restrictions quantitatives, ce qui s'explique par le développement très rapide des opérations de sous-traitance avec les firmes européennes de ce secteur (voir infra). Les proximités géographiques et le faible coût de la main-d'œuvre des PECO y ont favorisé les délocalisations des industries ouest-européennes. Le relatif tassement des importations de l'Union européenne en provenance des pays d'Asie que l'on observe au cours de cette période (Lemoine, 1995) peut indiquer que les industries textiles européennes ont, par ce biais, effectivement opposé une meilleure résistance à la concurrence de pays tiers (Corado, 1995).

Le secteur des machines et équipements pris dans son ensemble (machines, matériel électrique, moyens de transport) a constitué un des moteurs les plus puissants de l'expansion des exportations vers l'UE depuis 1988. Il est, en 1993, le premier secteur d'exportation de la zone (contribuant à 21,8 % du total contre 14,3 % en 1988) et a doublé sa part dans les importations de l'UE entre 1988 et 1993 (de moins de 4 % à 8 % des importations, hors intra). Cela représente un changement majeur par rapport aux tendances qui ont dominé les années soixante-dix et quatre-vingt pendant lesquelles les industries mécaniques d'Europe centrale et orientale n'avaient cessé de perdre du terrain sur les marchés occidentaux. Il est remarquable que dans ce secteur les ventes des PECO en 1993 n'aient pas pâti du fléchissement de la demande dans les pays de l'UE et aient enregistré une progression forte. Un renouvellement des capacités d'exportations semble ainsi amorcé sous l'effet des restructurations industrielles engagées dans ces pays, et dans lequel les opérations de coopération avec des firmes occidentales ont aussi joué un rôle (voir infra).

Ainsi le redéploiement des exportations des PECO vers l'UE a été porté par un double mouvement : des gains de parts de marché dans les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre peu qualifiée et sur lesquels ils sont traditionnellement présents (Halpern, 1995 ; Graziani, 1994) ; d'autre part, des progrès dans des secteurs où ils avaient enregistré leurs plus grosses pertes de compétitivité avant la transition et qui se caractérisent par des intensités factorielles plus différenciées (Hoen & Van Leeuwen, 1991). Ceci étaye l'hypothèse selon laquelle les exportations des PECO pourraient s'appuyer sur des secteurs industriels incorporant à la fois de la main-d'œuvre et du capital (Neven, 1995).

Ainsi, l'insertion des PECO en Europe ne reposerait pas exclusivement sur leur compétitivité dans les industries de main-d'œuvre face à la concurrence des pays du Sud. Si elles se maintiennent, ces tendances rendront les exportations des PECO moins dépendantes des secteurs "sensibles" dans l'Union européenne et elles impliqueront aussi un déplacement de la concurrence des PECO vers de nouveaux secteurs de l'économie européenne.

Différenciations nationales

De 1988 à 1993, tous les pays, à l'exception de la Roumanie, ont au moins doublé leurs exportations vers l'UE, mais les tendances structurelles observées au niveau de l'ensemble des PECO masquent en réalité une forte différenciation dans les dynamiques sectorielles des exportations des six pays d'Europe centrale et orientale (TABLEAU 5). Les six pays font preuve d'une inégale capacité à diversifier leurs exportations industrielles.

TABLEAU 5

Exportations manufacturières des PECO vers l'Union européenne

	TAUX DE CROISSANCE ANNUELS (en %)*					INDICE* 1988=100
	1989	1990	1991	1992	1993	
Pologne	12	42	28	23	10	275
Hongrie	19	22	25	16	1	212
Ex-RFTS	12	9	56	39	10	290
Roumanie	6	-28	-1	14	19	103
Bulgarie	12	11	36	28	4	224
PECO	12	15	31	25	8	229
Pays de Visegrad**	14	25	35	26	8	262

* Sur la base des valeurs en écus. ** Pologne, Hongrie, ex-RFTS.

Source : Eurostat, base Comext.

En Roumanie, la reprise des exportations à partir de 1992, après la chute enregistrée jusqu'en 1991, est quasi exclusivement fondée sur les industries de main-d'œuvre (textile, cuirs) qui font en 1993 près de la moitié des ventes de produits manufacturés à l'UE (contre 26,7 % en 1988) (TABLEAU 6). Les exportations de la Bulgarie ont aussi enregistré l'essentiel de la progression de leurs exportations dans le secteur vêtements-cuirs, dont la part atteint 28 % contre moins de 10 % en 1988.

TABLEAU 6

Structure des exportations* de la Roumanie et de la Bulgarie vers l'Union européenne

En %

	ROUMANIE		BULGARIE	
	1993	Changements de 1988 à 1993**	1993	Changements de 1988 à 1993**
Produits agricoles	3,2	-2,0	9,5	-3,6
Produits alimentaires	1,8	0,4	9,8	-2,6
Matières premières	2,2	0,9	1,1	0,3
Produits chimiques	4,8	-3,7	12,3	-7,7
Cuirs et chaussures	9,5	5,9	8,1	6,6
Textiles	1,9	-1,2	3,5	-0,1
Vêtements	37,2	15,1	20,0	11,2
Bois et papier	2,5	-3,7	3,4	-0,7
Matériaux de construction	1,1	-0,1	1,7	1,0
Verres	1,6	-0,1	1,1	0,2
Sidérurgie	7,0	-1,6	3,5	-4,9
Métallurgie non ferreuse	0,7	-7,5	7,3	2,6
Machines	4,0	-0,1	7,0	-1,4
Matériel de transport	2,5	-0,8	0,6	0,2
Matériel électrique	2,8	0,4	4,5	1,2
Non classifiés	16,1	-2,4	5,9	-1,5
Produits manufacturés	93,5	0,5	88,7	4,2
Total	100,0	0,0	100,0	0,0

* Hors énergie. ** En points de pourcentage.

Source : Eurostat, base Comext.

D'un autre côté, la Hongrie et l'ex-RFTS ont trouvé le moteur le plus puissant de leurs exportations dans le secteur des machines et équipements (TABLEAU 7). Ceux-ci constituent désormais le premier secteur exportateur, avec plus du quart de leurs exportations (hors énergie) contre environ un sixième en 1988. En Hongrie, ce sont les machines et le matériel électrique qui ont pris le plus d'importance ; en ex-RFTS, les machines et le matériel de transport. Dans ces industries mécaniques, leur part dans les importations européennes est encore faible mais elle progresse rapidement d'autant que les ventes des deux pays ont continué à progresser fortement en 1993, prouvant ainsi une bonne résistance aux effets du tassement de la demande occidentale (Lemoine, 1994). Par ailleurs, les deux pays ont aussi gardé ou renforcé leurs positions sur ces marchés dans des secteurs plus traditionnels : vêtements et cuirs (Hongrie), verre et matériaux de construction (ex-RFTS). Dans l'ex-RFTS, c'est la République tchèque qui détient l'essentiel des capacités d'exportation du secteur des industries mécaniques et électriques alors que la Slovaquie est beaucoup plus dépendante des secteurs traditionnels, textiles et sidérurgie (voir infra).

Comparée aux autres PECO, la structure des exportations de la Pologne la situe dans une position intermédiaire : depuis 1988, les vêtements ont été le secteur le plus dynamique à l'exportation et sa part dans les importations de l'UE a plus que doublé (de 2 % à 4,5 %) ; mais elle a aussi enregistré une forte croissance de ses

TABLEAU 7

Structure des exportations* des pays de Visegrad vers l'Union européenne

En %

	HONGRIE		Ex-RFTS		POLOGNE	
	Changements		Changements		Changements	
	1993	de 1988 à 1993**	1993	de 1988 à 1993**	1993	de 1988 à 1993**
Produits agricoles	13,9	-9,9	3,0	-2,8	8,6	-9,7
Produits alimentaires	4,6	-1,3	1,5	-0,2	3,0	-1,5
Matières premières	0,1	-0,5	3,1	1,1	3,0	-1,7
Produits chimiques	10,9	-1,4	10,8	-4,3	7,2	-0,5
Cuirs et chaussures	5,9	1,0	3,9	1,1	2,8	-0,8
Textiles	1,7	-1,6	3,7	-1,6	1,2	-0,3
Vêtements	16,3	3,2	9,5	3,1	18,5	7,9
Bois et papier	3,3	-0,7	6,5	-7,9	7,4	1,2
Matériaux de construction	1,0	0,2	2,6	1,0	1,0	0,5
Verres	1,5	0,2	3,3	-1,8	0,9	-0,4
Sidérurgie	5,9	-1,9	13,9	-1,2	8,6	0,9
Métallurgie non ferreuse	3,4	-0,6	2,2	1,8	5,7	-3,9
Machines	11,1	3,8	9,6	2,4	4,7	0,2
Matériel de transport	3,2	2,2	9,0	3,1	11,4	3,0
Matériel électrique	11,2	6,1	7,0	3,9	4,5	1,2
Non classifiés	5,7	0,6	9,7	2,5	10,6	4,3
Produits manufacturés	85,6	9,9	93,1	2,0	87,5	11,7
Total	100,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0

* Hors énergie. ** En points de pourcentage.

Source : Eurostat, base Comext.

ventes de matériels de transport. Dans ces deux domaines, du fait de sa taille, la Pologne est de loin le premier exportateur vers l'UE parmi les PECO.

Spécialisations divergentes des pays d'Europe centrale et des pays balkaniques

Des indicateurs de spécialisation donnent une vue synthétique des résultats des évolutions structurelles en cours depuis 1988. Un premier indicateur mesure les spécialisations sectorielles des exportations des PECO vers l'UE par rapport à la moyenne des exportateurs vers l'UE (hors commerce intra-communautaire) (TABLEAU 8). Il montre que les six pays d'Europe centrale et orientale ont des exportations toujours fortement concentrées sur un certain nombre de secteurs traditionnels, ce qui leur confère de fortes spécialisations communes dans cinq industries : cuirs, vêtements, matériaux de construction, verre, sidérurgie. Dans les industries mécaniques, les PECO montrent des spécialisations fortement négatives, à l'exception de la République tchèque et de la Pologne qui, en 1993, ont des spécialisations relatives dans le matériel de transport, et de la Hongrie où le poids du matériel électrique, tend à rejoindre la moyenne mondiale. Les analyses de l'intensité factorielle des exportations des PECO vers l'UE rejoignent et nuancent ces conclusions (Landesmann, 1995). Elles indiquent en effet que, depuis 1989, les industries à forte intensité de main-d'œuvre ont pris un poids croissant dans les exportations des PECO vers l'UE ; que les industries à fort contenu en travail qualifié et en R&D sont globalement

TABLEAU 8

Exportations des PECO vers l'Union européenne en 1993						
Indices de spécialisation relative par rapport aux autres exportateurs*						
	Bulgarie	Roumanie	Rép. tchèque	Slovaquie	Hongrie	Pologne
Produits agricoles	150	51	48	44	220	137
Produits alimentaires	239	43	41	14	111	72
Matières premières	70	136	174	273	6	185
Produits chimiques	120	46	104	108	107	70
Cuirs et chaussures	317	372	151	159	230	111
Textiles	125	66	132	136	60	45
Vêtements	294	549	122	213	240	272
Bois et papier	51	36	89	127	49	110
Matériaux de construction	328	207	492	510	196	186
Verres	259	397	811	738	358	213
Sidérurgie	123	245	437	674	204	300
Métallurgie non ferreuse	274	26	85	82	127	215
Machines	36	21	53	34	57	24
Matériel de transport	7	28	105	69	36	124
Matériel électrique	37	23	64	29	92	37
Non classifiés	50	138	91	51	49	90
Produits manufacturés	96	102	101	100	93	95

* Indice I: $\left(\frac{x_j^i}{\sum x_j^i} / \frac{x_m^i}{\sum x_m^i} \right) \times 100$ où x : exportations vers l'UE ; i : secteurs ; j : chaque PECO ; m : monde.

sous-représentées dans ces exportations ; mais que la sous-représentation de ces industries tend à s'atténuer dans le cas de l'ex-RFTS, de la Hongrie (et dans une faible mesure de la Pologne) alors qu'elle s'aggrave dans le cas de la Roumanie et de la Bulgarie.

Un second indicateur, qui mesure les spécialisations des différents pays dans leurs exportations vers l'Union européenne par rapport à la moyenne des PECO, met en relief ces divergences d'évolution entre d'une part les pays d'Europe centrale (Hongrie, République tchèque, dans une moindre mesure Pologne) et les deux pays balkaniques (Bulgarie et Roumanie) (TABLEAU 9).

TABLEAU 9

Exportations des PECO vers l'Union européenne

Evolution des indices de spécialisation par rapport à l'ensemble des PECO*

	BULGARIE		ROUMANIE		RÉP. TCHEQUE	SLOVAQUIE	HONGRIE		POLOGNE	
	1988	1993	1988	1993	1993	1993	1988	1993	1988	1993
Produits agricoles et alimentaires	140	182	36	47	45	32	163	174	126	109
Matières premières	13	49	43	96	122	193	100	4	144	130
Produits chimiques	148	135	73	52	118	123	95	120	92	80
Textiles, cuirs	94	133	82	204	66	94	116	100	77	95
Bois, papier, verres, mat. de construction	84	69	98	57	132	158	120	64	77	102
Métallurgie	85	82	164	59	113	164	107	70	79	109
Machines et équipements	62	56	144	43	128	76	87	117	85	95

* Indice I : $\left(\frac{x_j^i}{\sum x_j^i} / \frac{x_p^i}{\sum x_p^i} \right) \times 100$ où x : exportations vers l'UE ; i : secteurs ; j : chaque PECO ; p : total des PECO.

Source : Eurostat, base Comext.

Au cours des années 1988-1993, la Hongrie renforce ses spécialisations relatives par rapport à la moyenne des PECO dans l'agro-alimentaire et perd celles qu'elle avait dans des secteurs traditionnels tels que les industries textiles, les industries du bois-papier et matériaux de construction ; elle développe de nouvelles spécialisations dans les industries mécaniques. La République tchèque enregistre ses plus fortes spécialisations à la fois dans les secteurs à forte intensité en matières premières et énergie et dans les machines et équipements ; l'importance des exportations textiles est nettement inférieure à la moyenne de la zone. Les spécialisations polonaises sont relativement moins tranchées avec une tendance à la convergence de la structure de ses exportations avec celles de l'ensemble de la zone.

La Bulgarie et la Roumanie se singularisent par un renforcement de leurs spécialisations dans l'industrie du textile-habillement ; en 1993, ce sont désormais les seuls pays de la zone à avoir une concentration de leurs exportations dans ce secteur supérieure à la moyenne. L'évolution de la structure bulgare traduit ainsi le net "appauvrissement" de ses spécialisations industrielles qui a accompagné la poussée des exportations. La Roumanie garde comme seul atout ses spécialisations dans les industries de main-d'œuvre. Enfin, la Slovaquie présente des spécialisations originales, fortes dans les secteurs à forte intensité en matières

premières ; relativement faibles dans les industries de main-d'œuvre et les industries mécaniques.

Ces différences qui s'accroissent entre les structures d'exportation des PECO tracent une ligne de partage entre deux catégories de pays : ceux dont le redéploiement des échanges s'appuie exclusivement sur les industries à forte intensité de main-d'œuvre peu qualifiée et ceux qui acquièrent ou renforcent leur spécialisations dans des secteurs plus capitalistiques. Deux voies distinctes s'ouvrent donc au mode d'insertion des PECO dans le commerce européen. Les pays balkaniques pourraient tirer parti du niveau de leurs salaires, bien inférieur à celui des pays d'Europe centrale (1 à 3 entre la Roumanie et la Hongrie ou la République tchèque en 1994) pour miser sur des spécialisations dans les industries de main-d'œuvre et les pays d'Europe centrale accentuer leur engagement sur des secteurs à plus forte valeur ajoutée. Il n'en reste pas moins que pour les pays d'Europe centrale le maintien de la compétitivité-prix de leurs exportations sur les marchés occidentaux demeure aussi un objectif majeur, comme le montrent leurs politiques de change qui, sauf en République tchèque, tendent à freiner l'appréciation des taux de change réels (Havlik, 1994). Les restructurations micro-économiques en cours, qui s'opèrent dans des conditions internes propres à chaque pays, seront déterminantes dans l'évolution de l'offre des PECO, mais l'intégration de leurs entreprises dans les réseaux de production des firmes occidentales sera aussi un facteur décisif.

L'intégration dans les réseaux de production des firmes occidentales

Les firmes occidentales ont en effet joué jusqu'ici un rôle actif dans le développement des capacités d'exportation industrielle des PECO depuis 1988. Par le développement des opérations de sous-traitance et d'investissements directs dans ces pays, elles ont contribué à renouveler l'offre des PECO à la fois en quantité et en qualité.

L'essor des opérations de sous-traitance⁴

Il n'est généralement pas possible d'identifier, dans les échanges internationaux les flux d'échanges issus de relations de sous-traitance. Néanmoins, les données statistiques sur les échanges extérieurs de l'Union européenne fournissent des informations sur cette forme particulière de sous-traitance qu'est le "trafic de perfectionnement passif" (TPP). Celui-ci correspond à des opérations de sous-traitance dans lesquelles une entreprise d'un pays de l'UE fournit au sous-traitant étranger les matériaux et pièces qui doivent être élaborées ou montées, et réimporte ensuite le produit final. Dans l'UE, un régime douanier spécifique s'applique aux produits échangés dans le cadre du TPP, ce qui explique que ces

4. Une opération de sous-traitance consiste pour une firme (le "donneur d'ordre") à passer commande à une autre firme, le "sous-traitant", pour la fabrication de pièces et composants, leur assemblage ou sous-assemblage, en vue de leur incorporation dans un produit qui est vendu par le donneur d'ordre.

échanges fassent l'objet d'un enregistrement spécifique. En outre, dans le cas du textile, les produits ainsi ré-importés dans l'UE bénéficient de quotas d'importations spéciaux, distincts des quotas fixés pour les échanges "ordinaires" (Messerlin, 1993).

La libéralisation économique et le bas coût de la main-d'œuvre ont attiré dans les PECO un flux croissant d'opérations de sous-traitance et les échanges réalisés dans le cadre du TPP ont largement contribué aux performances exportatrices des PECO vers l'UE depuis 1988 (TABLEAU 10). En outre, il y a eu un déplacement de ces opérations de la Yougoslavie, où elles étaient très développées en 1988, vers les pays d'Europe centrale (TABLEAU 11). Les pays de Visegrad (Hongrie, Pologne, ex-RFTS) ont attiré la majeure partie de ces opérations ; en 1993, ils réalisaient les quatre-cinquièmes des exportations en TPP de l'ensemble des PECO. Les pays d'Europe centrale ont bénéficié de plusieurs facteurs favorables : la proximité géographique de l'Allemagne dont les entreprises sont très engagées dans cette forme de coopération ; la libéralisation du commerce avec l'UE qui y a été plus précoce ; et leur avance en matière de stabilisation économique. La Pologne et l'ex-RFTS ont bénéficié d'une part croissante de ces contrats de sous-traitance. Pour la Hongrie, l'importance de ces opérations, déjà forte en 1988, n'a

TABLEAU 10

Part du TPP* dans les importations de l'Union européenne en provenance des PECO**

	1988	1993	En %
PECO dont	14	21	
Pologne	12	23	
Ex-RFTS	5	14	
Hongrie	23	24	
Roumanie	20	33	
Bulgarie	5	16	

*Trafic de perfectionnement passif, voir texte. ** Secteur manufacturier.

Source : Eurostat, base Comext.

TABLEAU 11

Importations en TPP* de l'Union européenne en provenance des pays de l'Est

	1988	1993	En %
Pays de l'Est dont	100	100	
Pologne	14	30	
Ex-RFTS	5	17	
Hongrie	19	17	
Roumanie	15	11	
Bulgarie	1	3	
Ex-Yougoslavie	42	16	
Ex-URSS	3	6	

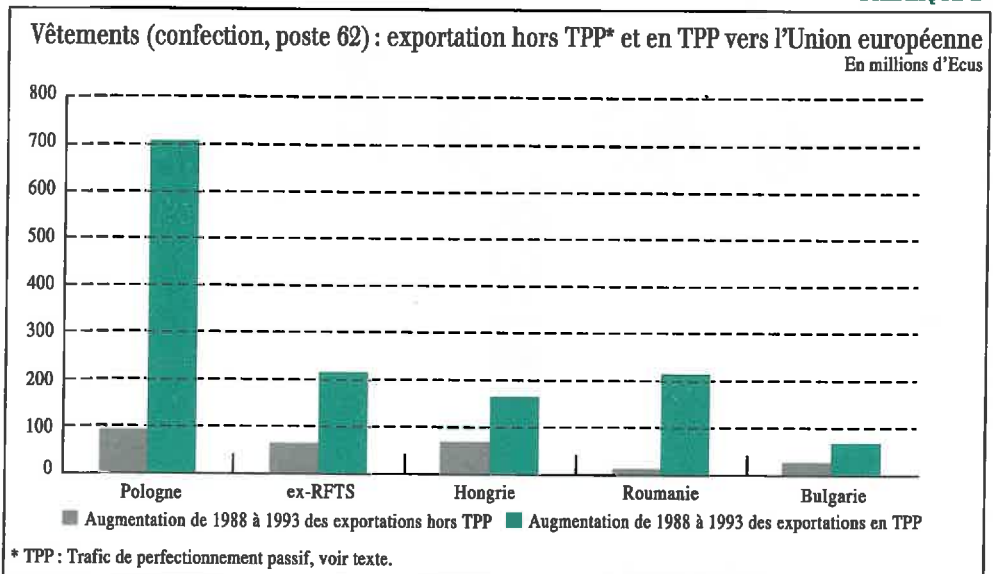
*Trafic de perfectionnement passif, voir texte.

Source : Eurostat, base Comext.

guère changé depuis. Le niveau relativement élevé des salaires hongrois n'a sans doute pas favorisé ce type d'opérations et les firmes étrangères ont eu davantage recours à des formes de coopération plus stables, comme les investissements directs (voir infra). La Roumanie qui en 1988 accueillait une bonne partie des opérations de TPP a nettement perdu du terrain et la Bulgarie s'est aussi révélée peu attractive. Cependant, l'orientation du TPP peut évoluer rapidement : une des caractéristiques de ces opérations est leur très grande volatilité puisqu'elles n'impliquent de la part des entreprises ouest-européennes aucun engagement de long terme et laissent à celles-ci une très grande flexibilité pour s'adapter à l'évolution des coûts relatifs dans les différents pays d'accueil.

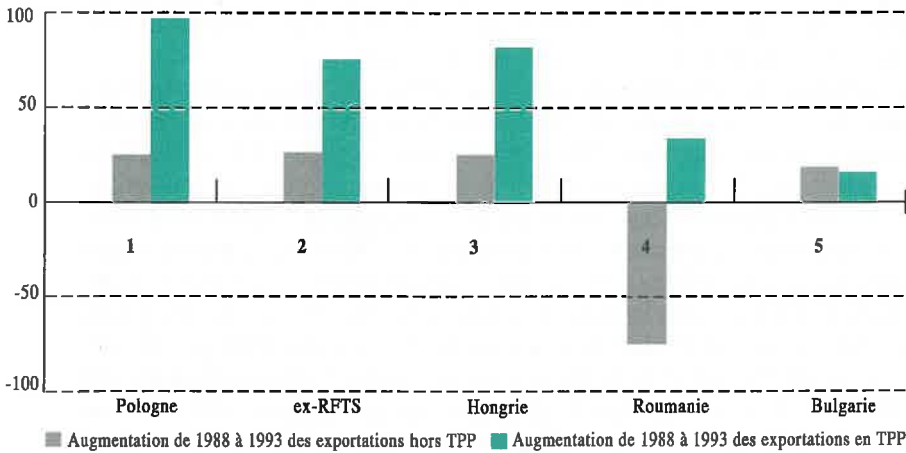
Les opérations de sous-traitance sont concentrées dans deux grands secteurs industriels où elles ont joué un rôle décisif dans la progression des exportations : habillement et matériel électrique. Dès la fin des années quatre-vingt, le TPP avait un rôle majeur dans les ventes des PECO à la Communauté dans la confection. Depuis, son développement s'est étendu à d'autres secteurs de l'habillement (bonneterie et chaussures). L'importance des opérations de TPP explique que les ventes de produits textiles des PECO à l'UE aient fortement progressé, à l'initiative des producteurs de l'UE et dans le cadre de quotas gérés par eux, à côté des quotas existants dans le cadre de l'AMF. Les GRAPHIQUES 2, 3 et 4 montrent que ces opérations ont assuré l'essentiel de la progression des ventes d'articles d'habillement des PECO. Dans le secteur du matériel électrique, les opérations de TPP ont eu un rôle moins massif mais néanmoins important. Les ventes hongroises de matériel électrique, dont on a vu plus haut le dynamisme, dépendent à près de 30 % de ce type d'opérations, et l'ex-RFTS est dans le même cas. La Pologne en est beaucoup moins dépendante. Dans les deux pays balkaniques, la contribution du TPP à été décisive seulement pour la progression des ventes roumaines de vêtements et dans tous les autres secteurs, les montants en jeu sont marginaux.

GRAPHIQUE 2



GRAPHIQUE 3
Vêtements (maille, poste 61) : exportation hors TPP* et en TPP vers l'Union européenne

En millions d'Ecus

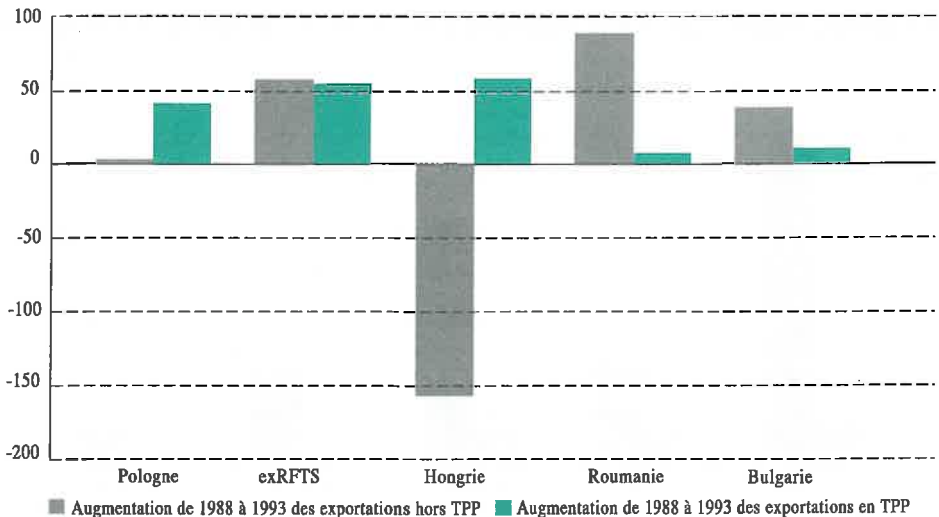


* TPP : Trafic de perfectionnement passif, voir texte.

Source : Eurostat Comext.

GRAPHIQUE 4
Chaussures (poste 64) : exportation hors TPP* et en TPP vers l'Union européenne

En millions d'Ecus



* TPP : Trafic de perfectionnement passif, voir texte.

Source : Eurostat Comext.

Les investissements directs

L'impact des investissements directs sur la restructuration des exportations des PECO est plus difficile à analyser en raison du manque d'informations précises sur les flux d'investissement et sur leur répartition sectorielle. Selon les estimations disponibles, leur montant a augmenté assez régulièrement de 1990 à 1993 et le stock d'investissements étrangers atteint entre 12 et 16 milliards de dollars au milieu de 1994 (ECE, 1994). Par rapport aux flux mondiaux d'investissements directs, ils apparaissent marginaux puisque en 1992 ils équivalaient à 2 % des investissements directs à l'étranger effectués par les pays de l'OCDE ; mais ces montants doivent être appréciés à la lumière de la taille des économies est-européenne et de leur concentration dans un petit nombre de pays, principalement en Hongrie où ils ont un poids significatif : en 1993, le flux atteignait plus de 200 dollars par habitant et 7 % du PIB hongrois. Les investissements directs dans les PECO sont pour environ la moitié, réalisés dans le secteur manufacturier, où ils contribuent à la restructuration de l'offre tant sur les marchés domestiques que sur les marchés extérieurs. Les enquêtes sur les motivations des investisseurs étrangers mettent en évidence l'attrait des marchés plus que les avantages de coûts (BERD, 1994), néanmoins, il semble que les entreprises à capitaux étrangers soient en moyenne plus tournées vers l'exportation que les firmes purement nationales. En Pologne, les firmes à capitaux étrangers comptent pour environ 7 % des ventes sur le marché intérieur et réalisent 10 % des exportations (CNUCED, 1994).

Les données disponibles pour la Hongrie permettent d'analyser plus précisément le rôle des entreprises à capitaux étrangers dans l'industrie manufacturière. Le TABLEAU 12 montre la polarisation de la distribution des firmes à capitaux étrangers dans ce secteur. Il y a d'un côté une majorité de firmes à capitaux étrangers qui est tournée exclusivement ou quasi exclusivement vers le marché hongrois ; mais ce sont en moyenne des firmes de petite taille et avec des montants d'investissement étrangers minimes (en outre, certaines d'entre elles peuvent ne pas être véritablement opérationnelles) ; de l'autre côté, les firmes à capitaux étrangers très orientées vers les marchés étrangers ont acquis une place centrale dans le réseau des entreprises exportatrices hongroises. En 1992, alors que les sociétés à capitaux étrangers ne comptaient que pour environ 1/5^e du nombre total de firmes manufacturières, elles représentaient 37 % des firmes exportatrices hongroises et plus de la moitié des firmes qui faisaient plus de 50 % de leur chiffre d'affaires à l'exportation.

TABLEAU 12

Hongrie : Distribution des firmes à capitaux étrangers selon leur taux d'exportation en 1992

Taux d'exportation (exportations/ventes, en %)	0	0-5	5-20	20-40	40-5	>50	Toutes firmes
Proportion des firmes à capitaux étrangers*	15	32	27	30	34	52	22
Distribution des firmes à capitaux étrangers	48	11		7	2	24	100
Distribution du capital étranger	12	25	24	16	3	20	100

* En % du nombre total des firmes de chaque catégorie.

Une étude hongroise précise l'importance des sociétés à capitaux étrangers dans les exportations hongroises vers le marché européen : en 1992, elles réalisent en moyenne près du tiers des exportations hongroises vers l'UE (Hamar, 1994).

P ositions dans la concurrence internationale

Importance du commerce intra-branche

On peut caractériser la nature du commerce entre deux pays ou régions en observant s'il repose surtout sur des complémentarités sectorielles qui reflètent des différences de dotations factorielles, ou s'il résulte plutôt d'échanges intra-branches. Les échanges intersectoriels sont la forme traditionnelle de commerce entre le Nord et le Sud de l'économie mondiale ; alors que les échanges intra-sectoriels sont la composante la plus dynamique du commerce entre pays de niveaux de développement analogues, et notamment entre pays européens, dont les échanges mutuels sont fondés sur une différenciation, verticale ou horizontale, des produits, et non sur des complémentarités inter-sectorielles. La concurrence qui résulte du commerce intra-branche donne en principe lieu à des ajustements moins coûteux (Faini & Portes, 1995) que le commerce inter-sectoriel.

Les résultats de l'analyse dépendent bien sûr du degré de désagrégation de la nomenclature utilisée ; plus celle-ci est agrégée, plus les flux intra-sectoriels seront importants. Le TABLEAU 13 présente l'indicateur Grubel Lloyd de commerce intra-branche des PECO avec l'UE, calculé au niveau de 98 produits (hors énergie). L'utilisation d'un indice de type Aquino (qui corrige du solde commercial global) donne des résultats analogues.

TABLEAU 13

Indice du commerce intra-branche dans les échanges avec l'Union européenne*

	1988	1989	1990	1991	1992	1993
PECO	0,465	0,471	0,481	0,487	0,485	0,493
Pays de Visegrad	0,456	0,469	0,472	0,494	0,500	0,507
Afrique du Nord**	0,212	0,202	0,198	0,199	0,222	0,300
Asie***	0,448	0,468	0,533	0,541	0,567	-
Hongrie	0,446	0,454	0,503	0,521	0,544	0,576
Tchécoslovaquie	0,416	0,413	0,442	0,521	0,531	-
Ex-RFTS	-	-	-	-	-	0,578
Slovaquie	-	-	-	-	-	0,418
Pologne	0,377	0,413	0,403	0,403	0,407	0,426
Bulgarie	0,343	0,366	0,399	0,370	0,407	0,458
Roumanie	0,303	0,299	0,346	0,372	0,307	0,304

$$* \text{ Indice Grubel Lloyd (hors énergie)} = \frac{\sum |x_i - m_i|}{X + M}$$

** Algérie, Maroc, Tunisie. *** Corée du Sud, Indonésie, Malaisie, Philippines, Taiwan.

On constate les tendances suivantes.

De 1988 à 1993, le commerce intra-branche a augmenté légèrement plus vite que l'ensemble des échanges entre les PECO et l'UE. Cela rejoint les résultats de Landesmann (1995) qui, utilisant une nomenclature différente et une désagrégation plus fine, trouve aussi une augmentation du poids de l'intra-branche dans les échanges entre ces deux parties de l'Europe. Globalement, les tendances à l'œuvre dans le commerce PECO-UE jouent donc en faveur d'un relatif allègement des coûts d'ajustement de part et d'autre.

Par rapport à d'autres partenaires de l'UE hors de la zone OCDE, les PECO ont un degré de commerce intra-branche qui les met en situation intermédiaire entre d'une part des pays du Maghreb et les pays émergents d'Asie pris comme référence : ils ont en moyenne moins de commerce intra-branche que ces pays d'Asie, mais beaucoup plus que les pays d'Afrique du Nord qui sont encore très dépendants de complémentarités intersectorielles.

L'accroissement du commerce intra-branche a été particulièrement rapide dans les cas de la Hongrie et de l'ex-RFTS ; Hongrie et République tchèque ont un niveau de commerce intra-branche comparable à celui du groupe des pays asiatiques. La tendance est beaucoup moins nette dans le cas de la Pologne et de la Bulgarie (encore qu'en 1993 cette dernière enregistre une forte progression de l'intra-branche) ; les deux pays ainsi que la Slovaquie apparaissent de ce point de vue similaires. La Roumanie est le seul pays qui enregistre une stabilité de son commerce intra-branche. A cet égard, la position de la Roumanie converge avec celle des pays d'Afrique du Nord et elle est plus proche de ces derniers que des autres PECO⁵.

Cet indicateur confirme que le modèle d'insertion des PECO tend à évoluer de façon divergente entre d'une part la Hongrie et la République tchèque, d'autre part la Roumanie ; entre ces deux extrêmes, les autres PECO développent des positions plus ambiguës.

Similarités des structures d'exportation et concurrence potentielle

Les indicateurs de similarité ont été pris comme significatifs de situations de concurrence potentielle ; celles-ci ont été analysées sous deux angles : similarités des exportations des PECO avec celles des pays d'Afrique du Nord et d'Asie ; similarités des exportations des PECO entre eux (TABLEAU 14).

D'une manière générale les structures d'exportation des PECO sont plus similaires entre elles qu'avec celles des autres zones considérées. En Europe centrale, la République tchèque, et à un moindre degré, la Hongrie présentent une forte similarité de leurs structures d'exportation avec celle des pays d'Asie, plus forte qu'avec celles des pays d'Afrique du Nord ; avec ces derniers, elles auraient donc peu de convergence structurelle. Les exportations de la Pologne ont un degré de similarité équivalent avec ces deux zones ; c'est aussi le cas de la Bulgarie qui se caractérise cependant par une convergence croissante de ses structures d'exportation avec le Sud de la Méditerranée. Le cas de la Roumanie révèle aussi des

5. Dans le cas de la Bulgarie et de la Roumanie, les indices calculés par Landesmann font apparaître des résultats différents : augmentation du commerce intra-branche de la Roumanie ; diminution du commerce intra-branche de la Bulgarie.

TABLEAU 14

Indice de similarité des exportations vers l'Union européenne en 1993^a

	Hongrie	Pologne	Rép. tchèque	Slovaquie	Bulgarie	Roumanie
Hongrie						
Pologne	63					
Rép. tchèque	66	67				
Slovaquie	64	67	73			
Bulgarie	66	62	54	56		
Roumanie	55	60	50	55	56	
Afrique du Nord ^b	40	45	31	33	46	58
Asie ^{c:***}	55	43	82		48	39

^a Indice de Finger, calculé hors énergie = $s(a, b, c) = \{ \sum_i \min [X_i(a, c), X_i(b, c)] \}$

où $X_i(ac)$ est la part du produit i dans les exportations du pays a vers le pays c ;

$X_i(bc)$ la part du produit i dans les exportations de b vers c .

** Algérie, Maroc, Tunisie. *** Corée du Sud, Indonésie, Malaisie, Philippines, Taiwan. Indice calculé pour 1992.

Source : Eurostat, base Comext.

exportations de plus en plus similaires avec cette dernière zone. La concurrence pour les PECO sur le marché européen viendrait donc de deux zones différentes : l'Asie pour les pays qui ont réussi à diversifier leurs exportations industrielles ces dernières années ; le Maghreb pour les deux pays balkaniques, du fait de la concentration de leurs exportations sur le textile-habillement. Les autres pays (Pologne, Slovaquie) se trouvent en situation de concurrence potentielle avec ces deux types d'exportateurs, du fait de l'ambiguïté de leurs spécialisations actuelles. Ces résultats devraient atténuer la crainte des pays du Sud de la Méditerranée d'être évincés des marchés européens par les nouveaux concurrents de l'Est.

Le degré de similarité mutuelle des exportations de six pays d'Europe centrale et orientale vers l'UE en 1993 indique que la concurrence potentielle la plus forte se situe entre les quatre pays d'Europe centrale.

La séparation de la RFTS en deux entités distinctes laisse la République tchèque et la Slovaquie avec de fortes similarités dans leurs structures d'exportation. L'une comme l'autre affichent des similarités également fortes avec les structures d'exportation polonaises, et dans une moindre mesure avec celles de la Hongrie. On peut voir là une des raisons qui explique les résistances que rencontre la coopération économique entre les pays du groupe de Visegrad ; proches par leur niveau de développement, ils sont potentiellement concurrents sur le marché européen. Ceci plaide en faveur d'un élargissement aux pays balkaniques de l'accord de libre-échange existant actuellement entre les pays du groupe de Visegrad (Baldwin, 1994). Bulgarie et Roumanie ont en effet des structures d'échange qui présentent une moindre concurrence potentielle avec l'Europe centrale (sauf dans les cas Hongrie/Bulgarie) et aussi relativement peu concurrentes entre elles. Les deux pays balkaniques ont ainsi un atout relatif, parmi les PECO, celui d'être finalement moins exposés que l'Europe centrale à une concurrence mutuelle, du fait de leurs structures d'exportation.

On a examiné de plus près la convergence des structures d'exportation des quatre pays d'Europe centrale. Pour cela on a mesuré la similarité des expor-

tations des PECO vers l'UE dans chacune des huit catégories de produits dont les exportations ont le plus progressé depuis 1988 (vêtements de confection et bonneterie, fonte-acier et produits sidérurgiques, machines, matériel électrique, véhicules routiers, meubles)⁶ (TABLEAU 15). Dans les industries du vêtement, le degré de similarité, déjà élevé en 1988 s'est encore accru depuis. Dans l'industrie sidérurgique, la similarité des exportations a augmenté dans la catégorie de produits la plus dynamique à l'exportation, celle des produits les plus élaborés. Dans le secteur des industries mécaniques, la composition des exportations des trois pays se caractérisait en 1988 par une faible similarité mais l'expansion des exportations de ce secteur s'est accompagnée d'une convergence rapide des structures d'exportation. La création de nouvelles capacités d'exportation a ainsi été concentrée sur les mêmes productions. Les exportations de l'ex-RFTS et de la Pologne accusent une très forte similarité de leurs exportations de véhicules, qui reflète l'expansion de leurs ventes d'automobiles à l'UE, liée aux investissements directs réalisés par les firmes occidentales dans ce secteur.

Si la convergence des structures d'exportation indique un accroissement de la concurrence potentielle, elle n'implique pas que celle-ci soit anormalement sévère entre les PECO. L'importance que prennent les échanges intra-industriels dans le commerce entre pays développés implique que leurs exportations se concentrent sur les mêmes catégories de produits : la variété des produits, leurs positionnement sur la gamme (prix) deviennent alors des éléments décisifs dans la concurrence. La similarité des structures d'exportation des PECO n'a donc d'effets potentiellement négatifs que dans la mesure où elle serait liée à des distorsions dans la concurrence du fait des restrictions à la libéralisation dans les échanges des PECO avec l'UE ou entre eux. Mais cela pourrait bien être le cas du fait des mesures de protection des marchés locaux, prises notamment sous la pression d'investisseurs étrangers (BERD, 1994) et de l'absence de zone de libre-échange entre les PECO eux-mêmes.

TABLEAU 15

Similarité des exportations des pays d'Europe centrale*
vers l'Union européenne dans quelques catégories de produits

	HONGRIE/POLOGNE		HONGRIE/EX-RFTS		POLOGNE/EX-RFTS	
	1988	1992	1988	1992	1988	1992
Vêtements (bonneterie)	0,65	0,7	0,78	0,86	0,75	0,74
Vêtements (confection)	0,7	0,75	0,64	0,72	0,61	0,76
Fer, fonte, acier	0,62	0,59	0,59	0,59	0,61	0,6
Produits sidérurgiques	0,52	0,7	0,66	0,71	0,42	0,71
Machines	0,5	0,58	0,41	0,62	0,55	0,65
Matériel électrique	0,42	0,54	0,47	0,64	0,56	0,63
Véhicules	0,14	0,41	0,15	0,38	0,65	0,81
Meubles	0,81	0,84	0,89	0,84	0,86	0,79

* Indice de Finger, calculé hors énergie = $s(a, b, c) = \{\sum_i \min[X_i(a, c), X_i(b, c)]\}$

où $X_i(ac)$ est la part du produit i dans les exportations du pays a vers le pays c ;

$X_i(bc)$ la part du produit i dans les exportations de b vers c .

Source : Eurostat, base Comext.

6. On a désagrégé chacune de ces catégories en une décomposition plus fine par produits, correspondant à 4 chiffres de la nomenclature.

C Conclusion

L'essor des exportations vers l'UE a été la clef du succès des PECO dans le redéploiement commercial qu'ils ont opéré depuis 1988. La poussée de l'offre est-européenne et l'amélioration des conditions d'accès au marché communautaire ont conduit à un élargissement rapide de la place des PECO dans les importations de l'UE en produits industriels manufacturés. Bien que les restrictions à l'entrée dans l'UE qui subsistent aient eu un impact sensible sur certaines de leurs exportations (agricoles, sidérurgiques notamment), elles n'ont pas eu un rôle décisif sur la dynamique globale des échanges. Le ralentissement des exportations des PECO vers l'UE en 1993, suivi de leur expansion rapide en 1994, montre que la conjoncture économique ouest-européenne par ses effets de demande joue un rôle plus déterminant sur les performances exportatrices des PECO que les conditions d'accès aux marchés. Les restrictions aux exportations des PECO vers l'UE n'ont d'ailleurs pas affecté un secteur sensible aussi important que le textile-habillement, en raison de l'expansion des opérations de sous-traitance. Enfin, l'impact global de ces restrictions a été atténué par le fait que les PECO, tout au moins certains d'entre eux, ont réussi à développer des capacités d'exportation dans d'autres secteurs industriels.

En effet, bien que les PECO conservent des spécialisations héritées de la période communiste, comme en témoigne l'importance des secteurs "sensibles", certains d'entre eux ont clairement amorcé une diversification de leurs structures d'exportation vers des secteurs plus porteurs de la demande ouest-européenne, comme certains produits des industries mécaniques et électromécaniques. A cet égard une nette différenciation s'opère entre les pays d'Europe centrale et ceux de l'Europe balkanique, qui est sans doute une tendance durable. Ces derniers accentuent leurs spécialisations vers les industries de main-d'œuvre alors que les premiers, plus ou moins nettement, ont engagé leur diversification. Cette tendance confirme l'hypothèse selon laquelle ils peuvent développer des productions compétitives dans des secteurs à plus forte valeur ajoutée que les secteurs d'exportation traditionnels. Ils devraient d'ailleurs pour cela continuer à bénéficier de l'intégration dans les réseaux de production des firmes occidentales.

Cinq ans après les débuts de la transition, les avantages comparatifs que révèlent les PECO sont certes loin d'être stabilisés. On peut cependant conclure que leur insertion dans l'économie européenne est de nature à intensifier la concurrence dans les industries de main-d'œuvre et à accélérer les adaptations tant des producteurs européens que de pays tiers ; par ailleurs, elle fera aussi émerger dans les PECO de nouveaux secteurs compétitifs, ce qui allègera la pression sur les secteurs sensibles et la déplacera, en favorisant notamment le développement des échanges intra-industriels.

F. L.

RÉFÉRENCES

- Baldwin R. E. (1994), *Toward an Integrated Europe*, Center for Economic Policy Research-CEPR, Londres.
- BERD (1994), *Transition Report*, Banque européenne pour la reconstruction et le développement, Londres, octobre.
- CEPR (1990), "*Monitoring European Integration I : the Impact of Eastern Europe*", Center for Economic Policy Research, Londres.
- CNUCED (1994), *World Investment Report 1994 - Transnational Corporations, Employment and the Workplace ?*, CNUCED, ONU-Genève.
- Colin-Sedillot B. (1994), "Les échanges industriels entre la France et les pays d'Europe Centrale et orientale : premières tendances de la spécialisation", *Economie et Statistique*, n° 279-280-9/10, INSEE, Paris.
- Collins S. M. & D. Rodrik (1991), *Eastern Europe and the Soviet Union in the World Economy*, Institute for International Economics, Washington.
- Corado C. (1995), "The Textiles and Clothing Trade with Central and Eastern Europe : Impact on Members of the EC", in R. Faini & R. Portes (Eds).
- ECE (1993), *Economic Bulletin for Europe*, vol.45, novembre, Economic Commission for Europe, ONU.
- ECE (1995), *Economic Survey of Europe in 1994-1995*, Economic Commission for Europe, ONU.
- ECE (1994), *Economic Bulletin for Europe*, vol. 46, Economic Commission for Europe, ONU.
- European Commission (1994), "Trade Liberalisation with Central and Eastern Europe. An Assessment of the Interim Europe Agreements with Respect to Industrial Products", *European Economy*, supplément A, "Recent Economic Trends", n° 7, juillet.
- Faini R. & R. Portes (Eds) (1995), *European Union Trade with Eastern Europe*, CEPR-Center for Economic Policy Research, Londres.
- Gacs, J. (1994), "The Economic Interpenetration Between the EC and Eastern Europe : The Case of Hungary", *IIASA Working Paper*, juin.
- Gacs J. & G. Winckler (eds) (1994), *International Trade and Restructuring in Eastern Europe*, IIASA, Physica-Verl.
- Graziani G. (1994), "Trade liberalization in the CSFR, Hungary, and Poland: Rush and Reconsideration", in J. Gacs and G. Winckler (Eds).
- Gros D. & A. Gonciarz (1994), "A Note on the Trade Potential of Central and Eastern Europe", mimeo.
- Halpern L. (1993), "Factors and Effects of Trade Reorientation in Hungary", *CEPR Discussion Paper*, n° 772, mars, CEPR-Center for Economic Policy Research, Londres.
- Halpern L. (1995), "Comparative Advantages and Likely Trade Patterns of the CEECs", in R. Faini & R. Portes (Eds).
- Hamar J. (1993), "Foreign Direct Investment and Joint Ventures in Hungary. Comparative Performances of Joint Ventures and National Companies 1989-1991", Kopint Datorg, *Discussion Paper* n° 17-18, décembre.
- Hamid C. (1994), "Les investissements directs étrangers en Europe de l'Est", *Economie et Statistique*, n° 279-280- 9/10, INSEE, Paris.
- Havlik P. (1994), "Exchange Rates, Wages and Competitiveness of Central and Eastern European Countries", Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche, Vienne, novembre.
- Hindley B. (1993), "Helping Transition through Trade ? EC and US Policy Toward Exports from Eastern and Central Europe", *EBRD Working Paper*, n° 4, mars, Banque européenne pour la reconstruction et le développement, Londres.

- Hoen H. W. & E. H. Leeuwen (van) (1991), "Upgrading and Relative Competitiveness in Manufacturing Trade : Eastern Europe Versus the Newly Industrializing Economies", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 127, n° 2, Kiel.
- Inotaï A. & J. Stankovski (1993), "Transformation in Progress : the External Economic Factor", *WIIW Forschungsberichte*, n° 200, Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche, Vienne, juillet.
- Inotaï A. (1994), "Some Remarks on Developments in Foreign Trade in Central and Eastern Europe", *Working Paper* n° 36, novembre, Institut d'économie mondiale, académie des Sciences, Budapest.
- Landesmann M. A. (1995), "The Pattern of East-West European Integration : Catching Up or Falling Behind", *WIIW Research Report*, n° 212, Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche, Vienne, janvier.
- Lemoine F. (1994), "CEEC Exports to the EC (1988-1993) : Country Differentiation and Commodity Diversification", CEPII, *Document de travail*, n° 94-15, décembre.
- Lemoine F. (1995), *Economic Interpenetration Between Hongkong and China and its Impact on the European Trade*, Rapport présenté au colloque de l'Institute of Developing Economies, Tokyo, à paraître en document de travail du CEPII.
- Lemoine F. & C. Leroy (1992), "Les échanges des pays d'Europe centre-orientale : l'écueil d'une double concurrence", *Economie et Statistique*, n° 260, INSEE, Paris.
- Messerlin P. (1993), "The EC and Central Europe : the Missed Rendez-vous of 1992 ?", *Economics of Transition*, vol. 1, n° 1, janvier.
- Neven D. (1995), "Trade Liberalization with Eastern Nations : How Sensitive ?", in R. Faini & R. Portes (Eds.).
- OCDE (1980), *International Subcontracting, a New Form of Investment*, D. Germidis (Ed.), Development Center Studies.
- Ostry S. (1993), "The Threat of Managed Trade to Transforming Economies", *EBRD Working Paper*, n° 3, mars, Banque européenne pour la reconstruction et le développement, Londres.
- Rollo J. & A. Smith (1993), "EC Trade with Eastern Europe : The Political Economy of Eastern European Trade with the European Community : Why so Sensitive ?", *Economic Policy*, avril.
- Rosati D. K. (1994), "Changing Trade Patterns and Industrial Policy : the Case of Poland" in J. Gacz & G. Winckler (eds), *op. cit.*
- Somai M. (1993), "The Car Industry and Motorization in Hungary", *Working Paper* n° 26, octobre, Institut d'économie mondiale, académie des Sciences, Budapest.
- Szanyi M. (1994), "Experiences with Foreign Direct Investment in Hungary", *Working Paper* n° 32, avril, Institut d'économie mondiale, académie des Sciences, Budapest.
- Wang Z. K. & L. A. Winters (1991), "The Trading Potential of Eastern Europe", *CEPR Discussion Paper*, n° 610, CEPR-Center for Economic Policy Research, Londres.