

MICHAEL FREUDENBERG
FRANÇOISE LEMOINE¹

LES PAYS D'EUROPE CENTRALE ET ORIENTALE DANS LA DIVISION DU TRAVAIL EN EUROPE

RÉSUMÉ. Cet article analyse les échanges entre l'Union européenne et les dix pays candidats, sous plusieurs angles : évolution des spécialisations, effets de la segmentation internationale des processus productifs, nature des échanges et positionnement des Peco sur l'échelle de qualité. Il montre que les PECO dans leur ensemble restent globalement spécialisés dans les industries intensives en main-d'œuvre et en ressources naturelles, mais qu'il y a une différenciation croissante entre les pays d'Europe centrale et les autres. Ces dernières années, les pays d'Europe centrale ont tendance à réduire leurs spécialisations traditionnelles et à développer des avantages comparatifs dans de nouveaux secteurs. Les pays baltes et balkaniques demeurent insérés dans une division du travail basée sur des complémentarités traditionnelles. Ces divergences d'évolution s'expliquent en partie par le rôle important que jouent désormais les investissements étrangers directs dans les restructurations industrielles en Europe centrale.

La décomposition des échanges par stades de production montre que ce sont les échanges de biens intermédiaires qui sont les plus importants et qui progressent le plus vite, à l'exportation comme à l'importation. Les industries des Peco qui ont les meilleures performances à l'exportation (automobile, matériel électrique, machines et équipement) réalisent l'essentiel de leur progression dans les produits intermédiaires. Certaines industries d'Europe centrale apparaissent désormais intégrées dans une division internationale des processus productifs avec celles de l'UE. Une telle division du travail qui existe traditionnellement dans le textile-habillement, *via* la sous-traitance, se développe ces dernières années dans de nouveaux secteurs comme l'industrie automobile, les appareils de télécommunication, à travers les investissements directs des firmes occidentales.

La concurrence n'est pas de même nature entre l'UE et les différents pays candidats. Les échanges de l'UE avec les pays d'Europe centrale sont de plus en plus des

1. MICHAEL FREUDENBERG est économiste à la direction de la Science, de la Technologie et de l'Industrie de l'OCDE (michael.freudenberg@oecd.org) et FRANÇOISE LEMOINE économiste au CEPII (f.lemoine@cepii.fr). Cette étude a bénéficié du soutien du Programme PHARE-ACE de l'Union européenne (1996), dans le cadre du projet sur les perspectives du commerce entre l'Union européenne et les Etats associés : *Trade Between the European Union and the Associated States : Prospects for the Future* (Projet P96-6148R). Pour plus de détails, voir Freudenberg & Lemoine (1999).

échanges *intra-branche*, en particulier avec la République tchèque, la Hongrie et la Slovénie. Les échanges de l'UE avec les pays baltes et balkaniques restent presque exclusivement *inter-branche*, basés principalement sur des *complémentarités sectorielles*. Le commerce intra-branche concerne essentiellement des produits de qualités différentes (différenciés verticalement) et marginalement des produits de variétés différentes (différenciés horizontalement). Ces échanges de qualités peuvent potentiellement entraîner une divergence de revenu entre les pays plus riches de l'UE et les pays candidats. En effet, dans leurs échanges avec les pays de l'UE, les PECO restent globalement spécialisés *dans les produits de bas de gamme et moyenne gamme*. Les pays de l'Europe centrale améliorent cependant leur position dans les produits de haut de gamme, ce qui n'est pas le

cas des pays baltes et balkaniques. On note que dans une même industrie, ils peuvent avoir un excédent structurel dans une gamme de qualité et un déficit dans une autre gamme, ce qui suggère une division « qualitative » du travail entre l'est et l'ouest de l'Europe.

Les pays d'Europe centrale tendent ainsi à faire évoluer leurs spécialisations sectorielles et à sortir progressivement d'une spécialisation sur les produits bas de gamme. La nature de leurs échanges suggère que leurs structures productives se rapprochent rapidement de celles de certains pays membres de l'UE. Cette convergence est de nature à réduire les coûts d'ajustement lors de la première vague d'adhésion.

Classification *JEL* : F14 ; F15.

Dix pays d'Europe centrale et orientale (PECO) sont candidats à l'entrée dans l'Union européenne². Tous ont signé un accord d'association avec l'UE qui s'est traduit par la libéralisation de la plupart des échanges de produits industriels. On peut désormais considérer que ces pays ont achevé la première phase de leur transition vers une économie de marché : la réorientation de leurs échanges extérieurs (des anciens pays du CAEM vers ceux de l'UE) semble avoir atteint ses limites ; la plupart ont retrouvé le chemin de la croissance économique et, dans certains d'entre eux, les investissements directs étrangers sont assez substantiels pour jouer un rôle décisif dans la restructuration de la production industrielle et du commerce extérieur. En conséquence, les relations commerciales entre l'UE et les PECO diffèrent à présent de celles qui prévalaient au cours de la phase initiale de transition, jusqu'en 1993. Dans l'optique de leur future intégration dans une UE élargie, cet article analyse la place de ces dix candidats dans la division du travail en Europe, pendant la période 1993-1996.

Pour fournir une évaluation complète des changements qui ont affecté la structure et la nature des relations commerciales entre l'Europe centre-orientale et l'Europe occidentale, nous avons choisi différentes approches qui répondent à un certain nombre de questions.

Tout d'abord, un examen du commerce PECO-UE sous l'angle de leur spécialisation commerciale. L'image que l'on a des PECO correspond à une spécialisation dans les industries intensives en main-d'œuvre ou en ressources naturelles. Quels sont actuellement les points forts et faibles des PECO dans leurs échanges

2. Bulgarie, Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Pologne, République tchèque, Slovaquie, Slovénie.

DANS LA DIVISION DU TRAVAIL EN EUROPE

avec l'Union européenne ? Comment ont-ils évolué ces dernières années ? Cette partie aborde également l'impact de l'investissement direct étranger sur les résultats d'exportation de différents pays d'Europe centrale.

La deuxième partie s'intéresse à la position des PECO dans la division internationale des processus productifs avec l'UE. Les PECO sont-ils des pays « assembleurs » qui importent des biens intermédiaires pour exporter des biens finals ? De manière plus générale, quelle est la place des produits primaires, intermédiaires, d'équipement et de consommation dans leurs échanges ? L'analyse des échanges par stades de production apporte des informations intéressantes sur les facteurs d'évolution qui sont à l'œuvre.

La dernière partie analyse la nature du commerce PECO-UE. Le commerce entre l'UE et les PECO est-il de nature inter-branche (basé sur des complémentarités sectorielles entre pays) ou intra-branche (indiquant un rapprochement des structures productives) ? Le commerce intra-branche concerne-t-il les produits différenciés horizontalement (échanges de produits similaires de différentes variétés) ou verticalement (échanges de produits de qualités différentes) ? La différenciation verticale des produits peut amener les producteurs à se spécialiser dans différents segments de qualité à l'intérieur de groupes de produits étroitement définis, ce qui peut avoir des conséquences importantes sur la répartition des revenus des pays. Ceci conduit à identifier de manière plus générale les segments de prix/qualité sur lesquels les PECO sont positionnés : les PECO sont-ils spécialisés dans les produits de bas de gamme ou dans le haut de gamme ? Peut-on assister à une « montée en gamme » de leur spécialisation ?

Les spécialisations par secteurs industriels

Un certain nombre d'études ont envisagé les échanges commerciaux des PECO à la lumière de la théorie classique du commerce international, qui explique la configuration de la spécialisation des pays par leurs dotations relatives en facteurs de production. Les fortes disparités de revenus entre l'Europe centre-orientale et l'Europe occidentale donnent à penser que les dotations en facteurs de production diffèrent fortement entre les deux régions. Ces écarts devraient transparaître dans la structure des échanges puisqu'un pays tend à exporter les biens qui utilisent de manière intensive les facteurs relativement abondants et donc peu onéreux. Plusieurs analyses ont ainsi mis en avant l'intensité factorielle des biens échangés entre l'Est et l'Ouest de l'Europe (ECE, 1994 ; Landesmann, 1995 et 1996 ; Dobrinski & Landesmann, 1995 ; Wolfmayr-Schnitzer, 1996 ; Neven, 1995). Elles ont abouti aux mêmes conclusions, à savoir que les PECO étaient spécialisés dans les secteurs à forte intensité en travail et dans les secteurs à forte intensité en ressources naturelles et en énergie, et qu'ils avaient des désavantages comparatifs dans les secteurs à forte intensité de capital, de R&D et de capital humain. Cette configuration fait que les PECO tendent à se spécialiser dans un nombre limité de produits (Dobrinski, 1995).

Toutefois, de récentes études ont aussi souligné qu'il y a une différenciation

accrue entre PECO et que la plupart des pays d'Europe centrale³ diversifient de plus en plus leurs exportations industrielles au profit des produits des industries mécaniques (ECE, 1996 ; Lemoine, 1998). La structure des échanges des pays d'Europe centrale se rapproche de celle des pays membres de l'UE à faible revenu tels que la Grèce, le Portugal ou l'Espagne (Neven, 1995), tandis que l'écart se creuse entre les États balkaniques et l'Europe occidentale.

Avantages comparatifs : forces et faiblesses

Comme le montre le TABLEAU 1, en 1996, les PECO sont généralement spécialisés dans un nombre limité de secteurs : ils ont des avantages comparatifs révélés (ENCADRÉ 1) dans les secteurs à forte intensité en ressources naturelles (métallurgie de base, bois, coke et produits de raffinage du pétrole) et dans les secteurs à forte intensité en travail (habillement). En revanche, ils sont désavantagés dans les secteurs à forte intensité capitalistique (machines et équipements, véhicules automobiles, produits chimiques, produits textiles semi-finis). La structure des principaux avantages et désavantages comparatifs des PECO en 1996 semble donc confirmer les conclusions de la plupart des études effectuées depuis le début de la transition.

ENCADRÉ 1

Mesure de l'avantage comparatif révélé

La « contribution au solde commercial » est un indicateur qui permet d'identifier les forces et les faiblesses structurelles d'une économie à travers la composition de ses échanges internationaux (Lafay, 1987). Il prend en compte non seulement les exportations, mais aussi les importations, et tend à éliminer les variations conjoncturelles en comparant le solde commercial d'une industrie avec le solde commercial global. Il peut être interprété comme un indicateur des « avantages comparatifs révélés », car il permet de mesurer la performance (le solde commercial) d'une industrie par rapport à la performance (au solde commercial) de l'ensemble de l'industrie, que cette dernière ait un déficit ou un excédent global. S'il n'y avait pas d'avantage ou de désavantage comparatif pour une industrie j , le solde total des échanges d'un pays (excédentaire ou déficitaire) devrait être réparti entre les industries en fonction de leur part dans le total des échanges. La « contribution au solde commercial » est la différence entre le solde réel et ce solde théorique :

$$\underbrace{(X_j - M_j)}_{\text{solde observé de l'industrie}} - \underbrace{(X - M) \frac{(X_j + M_j)}{(X + M)}}_{\text{solde théorique de l'industrie}}$$

Une valeur positive pour une branche indique un excédent structurel et une valeur négative un déficit structurel. L'indicateur est conçu de telle sorte qu'on puisse sommer les valeurs relatives aux différentes industries, sachant que, par construction, la somme sur l'ensemble des industries est nulle. Pour permettre les comparaisons entre pays, l'indicateur est généralement exprimé en millièmes du commerce total ou du PIB. Dans cet article, il est exprimé en millièmes du commerce total.

3. Dans l'Europe centrale, on inclut la Hongrie, la Pologne, la République tchèque, la Slovaquie et la Slovaquie. La Bulgarie et la Roumanie font partie de l'Europe balkanique (ou orientale). Les trois pays baltes sont l'Estonie, la Lettonie, la Lituanie.

Un examen approfondi révèle pourtant des différences significatives entre les pays.

La Slovaquie et la Bulgarie et, dans une moindre mesure, la Roumanie, se caractérisent par une spécialisation marquée dans un nombre limité de secteurs (principalement la métallurgie de base et l'habillement). La Lettonie et l'Estonie ont leurs principaux points forts dans le coke et les produits de raffinage du pétrole (réexportés depuis la Russie) et dans le bois. La Lituanie se situe à mi-chemin entre ces deux groupes. La Pologne et la Slovénie présentent des profils de spécialisation similaires, avec des avantages comparatifs dans les mêmes secteurs : confection, métallurgie de base, bois et « autres secteurs manufacturiers ».

Deux pays se distinguent nettement du reste des PECO, la Hongrie et la République tchèque. Cette dernière se distingue par le nombre de secteurs dans lesquels elle détient un avantage comparatif : aux secteurs traditionnels (habillement, métallurgie de base, bois) s'ajoutent les articles métalliques, les produits minéraux non métalliques et les « autres secteurs manufacturiers ». Mais c'est la Hongrie qui présente le cas le plus spécifique car elle possède des avantages comparatifs dans des secteurs où la plupart des autres PECO sont désavantagés : les produits alimentaires et boissons et, de manière plus remarquable encore le secteur automobile (en raison des changements intervenus entre 1993 et 1996). Nous examinerons plus loin le rôle joué à cet égard par les entreprises à capital étranger.

TABLEAU 1

Avantages comparatifs des Peco face à l'Union européenne (UE-12) en 1996*

	Hongrie	République tchèque	Pologne	Slovénie	Roumanie	Slovaquie	Bulgarie	Lituanie	Estonie	Lettonie
18 Habillement	++	+	+++	+++	+++++	++	++	++		
27 Métallurgie de base	+	+	+	+	++	+++	++++	+	+	
20 Bois		+	+	+				++	+++	+++
23 Coke, produits pétroliers raffinés								+	+++	+++++
36 Autres articles manufacturés		+	+	+	+					
26 Autres produits minéraux non métalliques		+								
28 Articles métalliques		+								
32 Equipement de communication, Radio & TV						-				
15 Alimentation & boissons	+	-		-				-	--	--
34 Véhicules routiers à moteur	++	-	-				--	-	-	-
24 Produits chimiques	--	-	-	--						
17 Textiles	-		-	-						
29 Machines & équipements	--	--	--			--	--	--		-

* Les avantages comparatifs révélés (+) ou les désavantages (-) sont mesurés par l'indicateur de contribution au solde commercial (voir encadré). Cet indicateur est présenté ici de façon à ce que le total des industries qui détiennent un avantage fasse + 100 et que le total des industries qui présentent un désavantage fasse - 100 : chaque + ou - représente 10 % de contribution positive (ou négative) dans l'ensemble des industries avantagées (ou désavantagées). Seules les industries ayant au moins un signe positif (négatif) sont signalées.

Nomenclature NACE Rev. 1.

Évolution des spécialisations

Le constat qui précède amène à se demander si la configuration des avantages comparatifs des PECO est statique ou bien si leurs spécialisations ont évolué récemment.

Nous avons tout d'abord étudié l'intensité de la spécialisation afin de savoir si le développement des échanges entre l'Europe centre-orientale et l'Europe occidentale avait reposé sur l'exploitation de leurs complémentarités intersectorielles. À cet égard, nous avons relevé trois types de situations (Lafay, 1979) :

- une *accentuation de la spécialisation* lorsque les avantages ou désavantages comparatifs révélés dans un secteur se font plus marqués entre 1993 et 1996 (contribution de plus en plus positive ou négative à la balance commerciale) ;
- une *atténuation de la spécialisation* lorsque les avantages ou désavantages comparatifs deviennent moins marqués (moindre contribution à la balance commerciale) ;
- un *retournement de spécialisation* lorsqu'un avantage comparatif dans un secteur se transforme en un désavantage comparatif entre 1993 et 1996 et *vice versa*.

Dans les pays d'Europe centrale, on observe une tendance à l'atténuation de la spécialisation, qui contraste fortement avec la situation dans la plupart des autres pays. En Pologne, en Slovénie, en République tchèque, en Hongrie et en Slovaquie, les secteurs dans lesquels les avantages ou désavantages comparatifs révélés se sont réduits entre 1993 et 1996 représentent au moins la moitié des échanges totaux avec l'UE (TABLEAU 2). En revanche, les avantages ou

TABLEAU 2

Echanges avec l'Union européenne (UE-12) en fonction de l'évolution de la spécialisation de 1993 à 1996*

	En % du commerce total du pays		
	Produits sur lesquels il y a :		
	accentuation de la spécialisation	atténuation de la spécialisation	retournement de la spécialisation
Pologne	32,1	61,3	6,6
Slovénie	23,1	56,0	20,9
République tchèque	34,2	55,5	10,2
Hongrie	33,6	54,7	11,7
Slovaquie	27,2	54,6	18,2
Lettonie	47,0	46,3	6,6
Bulgarie	50,4	42,0	7,6
Roumanie	60,8	35,9	3,3
Estonie	62,7	30,4	6,9
Lituanie	65,0	23,6	11,4

* Les pays sont classés par spécialisation décroissante. Pour chaque pays, la catégorie la plus importante est en gras.
Nomenclature Nace 3 positions.

TABLEAU 3

Evolutions structurelles des échanges des Peco avec l'Union européenne de 1993 à 1996

Les 10 secteurs les plus importants dans les exportations des Peco-10 vers l'UE-12

	Part dans les exportations des Peco		Part dans les importations de l'UE*	
	1996 en %	Variation 1993-96 en points de %	1996 en %	Variation 1993-96 en points de %
34 Véhicules routiers à moteur	10,3	4,0	13,4	7,1
31 Matériel électrique	6,8	2,4	12,4	5,2
29 Machines & équipements	7,7	1,0	7,4	2,3
20 Bois	4,5	0,5	16,4	7,1
24 Produits chimiques	7,0	0,4	5,9	1,4
28 Articles métalliques	4,7	0,2	16,3	4,2
27 Métallurgie de base	9,7	0,2	10,6	2,7
36 Ameublement et divers	6,0	0,0	11,6	3,2
15 Alimentation & boissons	4,3	-1,9	5,9	-0,4
18 Habillement	11,7	-2,4	16,8	3,2
(...)				
Tous secteurs	100,0	0,0	6,9	1,7

Les 10 secteurs les plus importants dans les importations des Peco-10 en provenance de l'UE-12

	Part dans les importations des Peco		Part dans les exportations de l'UE*	
	1996 en %	Variation 1993-96 en points de %	1996 en %	Variation 1993-96 en points de %
31 Matériel électrique	6,0	1,6	11,2	4,6
34 Véhicules routiers à moteur	12,2	1,1	10,2	2,6
25 Caoutchouc et produits en plastique	4,5	1,0	14,8	6,0
28 Articles métalliques	4,1	0,7	11,9	4,6
32 Equipement de communication, Radio & TV	3,8	0,6	7,2	1,4
27 Métallurgie de base	3,7	0,4	6,8	2,8
24 Produits chimiques	11,5	0,2	7,9	2,0
29 Machines & équipements	16,8	0,0	8,5	2,1
17 Textiles	8,6	-1,3	21,4	4,0
15 Alimentation & boissons	5,1	-1,7	6,7	0,5
(...)				
Tous secteurs	100,0	0,0	8,6	2,2

*Hors commerce intra-communautaire.

Les secteurs sont classés selon le taux de croissance de leurs exportations (importations). Les secteurs en gras sont ceux qui se trouvent sélectionnés à la fois par la croissance de leurs des exportations et de leurs importations.

désavantages comparatifs de l'Estonie, de la Lituanie, de la Bulgarie et de la Roumanie se sont accentués. La Lettonie se trouve dans un cas intermédiaire ⁴.

Comme les cinq pays d'Europe centrale sont à l'origine de 80 % du commerce PECO-UE, la désécialisation semble être le phénomène dominant. Pour comprendre les évolutions sectorielles qui sous-tendent la désécialisation actuelle, on a observé les changements structurels qui s'opèrent dans les exportations et importations des pays. Le TABLEAU 3 montre que les secteurs d'exportation les plus dynamiques sont ceux dans lesquels les PECO détiennent un *désavantage* comparatif (machines et équipement, véhicules, par exemple). Inversement, les secteurs où ils ont un *avantage* comparatif (habillement, par exemple) enregistrent une croissance de leurs exportations relativement lente. La dynamique sectorielle des exportations, et la perte de vitesse des secteurs traditionnels (qui sont aussi des secteurs « sensibles » dans l'UE) suggèrent que les avantages comparatifs des pays d'Europe centrale dans ces secteurs reflètent plutôt les atouts de la période passée que leurs futures spécialisations commerciales.

Par ailleurs, on notera que les secteurs où la croissance des exportations a été forte sont aussi ceux qui ont enregistré une forte croissance des importations, ce qui indique une division intra-sectorielle accrue du travail. En conséquence, la dynamique des exportations ne se traduit généralement pas dans l'indicateur de contribution au solde commercial. Dans certains secteurs cependant, l'accélération des exportations a permis un retournement de situation et le passage d'un déficit structurel à un excédent structurel. Ces renversements (contribution négative devenant positive) peuvent fournir des indices sur les futurs atouts des pays d'Europe centrale dans la division internationale du travail en Europe (TABLEAU 4).

Or, sur cette brève période, plusieurs cas montrent que des pays ont réussi à acquérir de nouveaux avantages comparatifs. Les secteurs dans lesquels est apparu un « nouvel avantage comparatif » (où le déficit s'est transformé en excédent) représentent une part substantielle des échanges de quatre pays : Slovénie (20,9 %), Slovaquie (18,2 %), Hongrie (11,7 %) et République tchèque (10,2 %). Le TABLEAU 4 montre que les pays d'Europe centrale acquièrent de nouvelles spécialisations dans les industries mécaniques, alors que les autres pays se forgent de nouveaux atouts dans des secteurs traditionnels (produits chimiques, habillement). Dans les industries mécaniques, le retournement le plus spectaculaire se produit dans le secteur automobile en Hongrie : celui-ci était à l'origine du plus important déficit structurel en 1993, et il devient la source du plus important excédent structurel en 1996. Il faut y voir la conséquence directe des investissements étrangers dans l'industrie automobile hongroise.

4. Les résultats dépendent du niveau de ventilation et le classement des pays varie quelque peu lorsque l'indicateur est calculé à partir des positions à deux chiffres de la nomenclature NACE. Ceci s'explique par le fait que des changements au niveau des positions à trois chiffres peuvent, dans certains cas, induire des changements importants à un niveau plus global, et dans d'autres cas, plus ou moins s'annuler les uns les autres.

TABLEAU 4

Passages d'un désavantage à un avantage comparatif

	Contribution au solde commercial de chaque pays		Part du produit et évolution dans les échanges du pays			
	1996	1993-96	Exportations		Importations	
			1996 en %	1993-96 en points de %	1996 en %	1993-96 en points de %
Avec progression des exportations						
Hongrie – Véhicules routiers à moteur (34)	34,6	72,0	17,4	13,0	10,5	-1,5
Bulgarie – Produits chimiques (24)	17,1	18,0	16,4	4,8	11,6	-0,2
Lettonie – Habillement (18)	13,1	18,0	5,6	3,0	2,9	-0,8
Slovénie – Métallurgie de base (27)	11,6	12,8	7,0	1,4	4,7	-1,1
Lituanie – Equipement de communication, Radio & TV (32)	10,2	15,7	4,5	4,4	2,4	1,2
Lituanie – Cuir & chaussures (19)	7,2	11,7	2,4	1,6	1,0	-0,7
République tchèque – Matériel électrique (31)	3,5	12,0	9,1	4,0	8,3	1,5
Bulgarie – Autres équipements de transport (35)	3,0	3,6	1,0	0,3	0,7	-0,1
Pologne – Matériel électrique (31)	2,8	5,0	4,9	1,9	4,4	1,0
Slovénie – Machines & équipements (29)	2,6	5,2	12,9	1,0	12,4	0,0
Lituanie – Autres équipements de transport (35)	2,7	5,4	1,2	0,2	0,6	-0,9
Slovaquie – Minerais métalliques (13)	0,6	0,7	0,1	0,1	0,0	0,0
Avec baisse des importations						
Roumanie – Agriculture (01)	2,1	34,2	1,9	-0,2	1,5	-7,2
Roumanie – Autres équipements de transport (35)	1,8	5,7	0,9	-0,8	0,5	-2,0
Hongrie – Ameublement & divers (36)	1,6	1,6	2,6	-0,7	2,3	-1,0
Lituanie – Pêche (05)	0,8	1,6	0,2	0,0	0,0	-0,4

Les chiffres entre parenthèses se réfèrent à la nomenclature NACE Rev. 1, deux positions. Les secteurs sont classés selon leur part dans les exportations en 1996, ordre décroissant.

Sources : Eurostat, base Comext et calculs des auteurs.

Investissements directs étrangers et spécialisation

Le développement des échanges des PECO met en évidence les liens entre flux de capitaux et commerce international. Ces échanges ont été fortement influencés par les flux d'investissements étrangers directs en Europe centrale ainsi que par l'établissement de liens productifs n'impliquant pas de prise de participation au capital. Cela a conduit dans certains secteurs à une intégration de la production des entreprises d'Europe occidentale et d'Europe centrale. De récents

travaux ont souligné que les réseaux de production sont un élément-clé qui détermine la structure des échanges entre les deux Europe (Naujoks & Schmidt, 1995). Des études sur le commerce de perfectionnement passif ont ainsi montré que les activités de sous-traitance ont été décisives pour les exportations des PECO dans différents secteurs, et principalement dans le textile-habillement (ECE, 1995). On sait aussi que les filiales d'entreprises étrangères représentent une part importante du commerce extérieur des PECO. En effet, depuis le début de la transition, les PECO ont attiré des flux substantiels d'investissements directs étrangers, dirigés pour l'essentiel vers les secteurs manufacturiers des cinq pays d'Europe centrale (Hongrie, Pologne, République tchèque, Slovaquie et Slovénie). Si les montants d'IDE sont assez faibles au regard de critères mondiaux, ils n'en sont pas moins importants pour ces économies de taille relativement modeste. En 1996, les entreprises à participation étrangère représentaient au minimum un cinquième de la production manufacturière, dans le cas de la Slovénie, et jusqu'aux deux tiers de la production manufacturière, dans le cas de la Hongrie. La contribution des

TABLEAU 5

Industries où la part des entreprises à capitaux étrangers représentent en 1996 au moins 50% de la production

		Part dans la production en %	Part dans les exportations en %	Part du secteur dans les exportations en %
Hongrie	Total secteur manufacturier	60,0	75,0	100,0
	30 Machines de bureau & ordinateurs	88,5	97,4	3,5
	31 Matériel électrique	85,3	95,8	11,3
	32 Equipement de communication, Radio & TV	79,6	91,2	5,0
	34 Véhicules routiers à moteur	78,6	90,4	17,4
	21 Pâtes, papiers & articles en papier	68,0	76,0	0,4
	26 Autres produits minéraux non métalliques	66,5	73,6	1,7
	35 Autres équipements de transport	64,0	63,2	0,4
	25 Caoutchouc et produits en plastique	55,0	60,9	2,2
	15 Alimentation & boissons	53,7	64,0	8,0
Pologne	Total secteur manufacturier	30,4	40,0	100,0
	16 Tabac	86,2	94,9	0,01
	34 Véhicules routiers à moteur	82,3	91,7	9,1
	32 Equipement de communication, Radio & TV	64,5	90,9	2,6
République tchèque*	Total secteur manufacturier	35,1	42,0	100,0
	16 Tabac	100,0	100,0	0,0
	34 Véhicules routiers à moteur	76,2	82,2	9,4
Slovénie	Total secteur manufacturier	19,6	26,2	100,0
	34 Véhicules routiers à moteur	82,3	91,3	17,7

* Pour la République tchèque, les données sont de 1997.

Nomenclature NACE Révisée I.

entreprises à capitaux étrangers aux exportations est encore supérieure, et ce, dans presque tous les secteurs (TABLEAU 5).

Aucune corrélation n'a pu être établie, au niveau sectoriel, entre l'intensité de la présence d'entreprises à capital étranger et les résultats à l'exportation (Lemoine, 1996 ; Hoekman & Djankov, 1997), notamment parce que les entreprises à participation étrangère, bien qu'elles aient tendance à exporter plus que les entreprises nationales, sont pour nombre d'entre elles localisées dans des secteurs approvisionnant pour l'essentiel le marché national (alimentation et boissons, tabac). En effet une des motivations principales des investisseurs étrangers en Europe centrale est de tirer parti des marchés nationaux et régionaux où ils investissent et non d'utiliser seulement ces pays comme bases de production pour l'exportation. Dans la stratégie des entreprises occidentales, l'attrait de PECO vient de ce qu'ils sont à la fois des « bases de production » à bas coûts et des « marchés » importants (Kurz & Wittke, 1997).

Il n'existe pas non plus de relation systématique entre IDE et excédent commercial au niveau sectoriel, car si les entreprises étrangères ont une forte propension à exporter, elles ont aussi une forte propension à importer, de sorte qu'elles pèsent souvent négativement sur la balance commerciale dans les secteurs où elles sont présentes (FTRI, 1996 ; Hamar, 1993). D'une manière générale, on observe donc que les investissements directs étrangers sont en majeure partie dirigés vers des secteurs dans lesquels les pays cibles ne détiennent pas (encore) d'avantage comparatif révélé. Cependant, les IDE peuvent jouer un rôle moteur dans le changement de spécialisations des PECO puisque les capitaux étrangers s'investissent dans les secteurs qui sont perçus comme ayant un avantage comparatif potentiel mais non encore révélé.

S'il n'y a pas de relation systématique entre IDE et progression des exportations, *dans certains secteurs l'accélération de la croissance des exportations est liée à une forte présence de capitaux étrangers*. L'illustration la plus frappante en est fournie par l'industrie automobile : aujourd'hui complètement dominée par des multinationales dans les quatre pays d'Europe centrale (TABLEAU 5), c'est aussi l'un des premiers secteurs d'exportation. Toutefois, comme ce niveau élevé d'IDE n'est pas seulement synonyme d'expansion des exportations mais aussi d'un niveau élevé d'importations, le solde commercial du secteur automobile était encore négatif en 1996 dans trois de ces quatre pays. Ce n'est qu'en Hongrie que la forte présence de capitaux étrangers a entraîné le passage d'un déficit structurel à un excédent structurel. Il y a là un exemple remarquable de la manière dont l'émergence d'entreprises compétitives dans un pays peut lui permettre d'acquérir de nouveaux avantages comparatifs dans un temps relativement bref, ce qui est le cas lorsque des multinationales investissent dans la modernisation des capacités industrielles existantes. Dans le secteur automobile, les multinationales ont intégré l'Europe centrale dans leur réseau mondial de production et d'approvisionnement.

La stratégie des entreprises occidentales joue donc un rôle capital pour le processus d'intégration des PECO dans la division du travail en Europe.

La division internationale des processus de production

La composition des exportations et des importations d'un pays est étroitement liée à sa participation à la « division internationale des processus de production industrielle » (Lassudrie-Duchêne, Berthélemy & Bonnefoy, 1986). Cette forme moderne de division du travail est aujourd'hui un aspect primordial des stratégies des entreprises et remplace de plus en plus les formes plus anciennes reposant sur l'échange de matières premières contre des biens finals.

En raison des progrès technologiques et de la mondialisation des marchés, il est possible de fractionner le processus de production⁵ d'un article donné en un nombre croissant d'étapes et de multiplier ainsi le nombre de biens intermédiaires qui entrent dans le procédé de fabrication : les biens en amont (souvent très standardisés), produits à grande échelle par des usines très spécialisées, sont ensuite combinés ou montés de diverses façons pour créer en aval un large éventail de variétés de biens différenciés, hautement adaptés à des marchés particuliers. Ces biens intermédiaires sont souvent achetés sur les marchés internationaux par le biais d'accords de sous-traitance avec des entreprises indépendantes ou au sein des entreprises multinationales (commerce intra-firme). La division internationale des processus de production permet ainsi à des entreprises de ne se spécialiser, au

ENCADRÉ 2

Division internationale de la chaîne de la valeur ajoutée

La Classification par grandes catégories économiques (CGCE) des Nations-Unies permet de grouper les produits de la Classification type pour le commerce international (CTCI) selon leur nature (produit primaire ou transformé) ou en fonction de leur utilisation finale (bien intermédiaire, bien d'équipement ou de consommation). La solution adoptée ici est la suivante :

— *Produits primaires* : produits agricoles bruts, destinés essentiellement à l'industrie (CGCE 111) ; produits agricoles bruts, destinés essentiellement à la consommation des ménages (112) ; matières premières industrielles (21) ; carburants et lubrifiants primaires (31).

— *Biens intermédiaires* : produits agricoles bruts, essentiellement pour l'industrie (121) ; fournitures industrielles transformées (22) ; carburants et lubrifiants transformés (322) ; pièces et accessoires de biens d'équipement (42) ; et pièces et accessoires de matériel de transport (53).

— *Biens d'équipement* : biens d'équipement (41) ; matériel de transport industriel, pièces et accessoires compris (521).

— *Biens de consommation* : produits alimentaires et boissons transformés, destinés essentiellement à la consommation des ménages (122) ; carburants et lubrifiants transformés : essence pour moteurs (321) ; véhicules automobiles (51) ; autre matériel de transport de type non industriel et pièces et accessoires (522) ; biens de consommation durables (61) ; biens de consommation semi-durables (62) ; et biens de consommation non durables (63).

5. Un processus de production est une séquence de différents stades de production qui permet de transformer des matières premières (et d'assembler des pièces) pour aboutir à un produit fini. Les différents stades correspondent à différentes fonctions de production, si bien qu'un pays peut avoir un avantage comparatif dans un segment et un désavantage dans un autre.

sein d'un même secteur, que dans les segments de la chaîne de la valeur ajoutée dans lesquels elles sont les plus performantes, ce qui est source de gains supplémentaires par rapport à la spécialisation traditionnelle.

Pour interpréter l'évolution de la structure des exportations et des importations, et cerner plus précisément la place actuelle des PECO dans la division internationale du travail, nous avons distingué quatre catégories de produits ⁶ : produits primaires, biens intermédiaires, biens d'investissement et biens de consommation (ENCADRÉ 2).

Ventilation des échanges par stades de production

Les biens intermédiaires constituent la plus grande partie des flux d'échanges entre les dix PECO et l'Union européenne à douze (TABLEAU 6). Leur part croissante dans les importations et les exportations suggère que les échanges entre ces deux régions reposent de plus en plus sur une segmentation internationale de la production.

Dans les importations des PECO, la proportion des biens intermédiaires est passée de 47 à 54 % entre 1993 et 1996, au détriment de toutes les autres catégories. Les biens productifs (biens intermédiaires et d'équipement) représentent donc une part prépondérante des importations des PECO (au moins 70 %) car le recul relatif des biens d'équipement a été compensé par l'augmentation des biens intermédiaires.

Du côté des exportations des PECO, l'évolution en faveur des biens intermédiaires a été encore plus marquée que pour les importations : leur part dans les exportations des PECO est passée de 45 à 53 %, au détriment des produits primaires et des biens de consommation.

TABLEAU 6

Les échanges des Peco avec l'Union européenne (UE-12) classés par stades de production				
	Primaire	Intermédiaire	Investissement	Consommation
Part en 1996				
Importations (en %)	4,0	53,5	19,2	23,2
Exportations (en %)	5,9	52,7	7,4	34,0
Contribution au solde commercial	1,9	-0,8	-1,7	0,6
Variations 1993 - 1996 (en points de %)				
Importations	-1,8	6,1	-1,9	-2,4
Exportations	-3,9	7,5	0,4	-4,1
Contribution au solde commercial	-2,1	1,4	2,4	-1,8

Sources : Eurostat, base Comext et calculs des auteurs.

6. Voir également Fontagné, Freudenberg & Ūnal-Kesenci (1996).

L'indicateur de la contribution au solde commercial montre que les points forts des PECO se situent aux deux extrémités du processus de production : produits primaires en amont et biens de consommation en aval ; les points faibles concernent les biens intermédiaires et d'équipement. De 1993 à 1996, les avantages et désavantages comparatifs révélés ont eu tendance à s'estomper dans ces quatre segments.

Ventilation des échanges par stades de production et secteurs industriels

Le TABLEAU 7 présente la composition des échanges commerciaux entre les PECO et l'UE par secteurs et par stades de production. Comme les biens intermédiaires sont la composante la plus dynamique de ces échanges, il convient d'analyser plus en détail quels secteurs industriels sont les plus concernés par leur progression.

Dans les biens intermédiaires *importés* par les PECO, les deux tiers se rangent dans l'une des quatre catégories de produits suivantes : produits chimiques, machines, textiles, machines électriques. L'essentiel de l'augmentation des importations de biens intermédiaires a été enregistré dans les industries mécaniques (matériel électrique et électronique, équipement de transport, machines) et la chimie, tandis que celles dans les textiles sont en recul relatif. Dans les industries mécaniques, la structure des importations s'est modifiée au profit des biens intermédiaires car la croissance des importations de biens d'équipement est inférieure à la croissance moyenne des importations depuis 1993. Plus généralement, dans tous les secteurs où les importations ont beaucoup progressé, leur structure s'est déformée au détriment des stades de production situés en aval (produits finals) et au profit des segments centraux du processus de production (biens intermédiaires). L'augmentation de la part des biens intermédiaires signifie que la production nationale des pays d'Europe centrale incorpore une proportion croissante d'intrants importés. Cette évolution devrait se traduire par une amélioration des performances à l'exportation des secteurs en aval qui utilisent ces intrants car elle permet une meilleure adaptation à la demande extérieure et une meilleure qualité des produits finis. Les études qui s'appuient sur les tableaux d'échanges interindustriels ont conclu à l'existence d'une relation positive entre la part des intrants importés et les résultats d'exportation des secteurs industriels (Hoekman & Djankov, 1997).

Les *exportations* de biens intermédiaires des PECO proviennent principalement de cinq secteurs dont les poids respectifs sont à peu près comparables : métallurgie de base, produits chimiques, machines, machines électriques et bois-papier. Tous ont contribué à l'augmentation des exportations de biens intermédiaires mais c'est le matériel électrique et électronique, les véhicules automobiles et les machines qui ont enregistré les exportations les plus dynamiques de biens intermédiaires. L'analyse par stades de production offre donc des éléments d'explication intéressants sur les performances d'exportation des PECO dans le secteur des industries mécaniques. Ces exportations consistent pour leur plus grande part en biens intermédiaires et non en biens d'équipement – ce qui contraste assez fortement avec la situation des importations – et restent donc encore largement dominées par les produits les moins élaborés de ce secteur.

TABLEAU 7

Echanges Peco (10)-Union européenne (UE-12)
par secteurs et stades de production* en 1996

	Composition des importations en %					Variation 1993-1996 en points de %				
	P	I	K	C	Total	P	I	K	C	Total
	Matériel électrique & électronique	0,0	8,1	3,6	0,4	12,2	0,0	2,1	-0,2	0,1
Produits chimiques	0,0	11,3	0,0	4,7	16,0	0,0	1,1	0,0	0,1	1,2
Equipements de transport	0,0	4,7	2,7	5,6	13,1	0,0	1,7	-0,3	-0,5	1,0
Machines, produits métalliques	0,0	8,9	12,8	2,0	23,7	0,0	1,6	-1,5	0,2	0,3
Métallurgie de base, produits non métalliques	0,0	5,9	0,0	0,1	6,0	0,0	0,8	0,0	0,0	0,8
Bois & papier	0,1	3,5	0,1	2,4	6,1	0,0	0,6	0,0	-0,7	-0,1
Agriculture, minerais	3,2	1,1	0,0	0,1	4,5	-1,7	-0,3	0,0	0,0	-2,0
Textiles	0,2	8,7	0,0	4,2	13,0	0,0	-1,2	0,0	-0,1	-1,3
Alimentation	0,5	1,2	0,0	3,6	5,3	0,0	-0,3	0,0	-1,5	-1,8
Total	4,0	53,5	19,2	23,2	100,0	-1,8	6,1	-1,9	-2,4	0,0
	Composition des exportations en %					Variation 1993-1996 en points de %				
	P	I	K	C	Total	P	I	K	C	Total
	Matériel électrique & électronique	0,0	7,0	2,2	0,9	10,1	0,0	3,0	0,9	0,4
Equipements de transport	0,0	4,9	1,3	5,2	11,4	0,0	3,0	-0,8	1,0	3,2
Machines, produits métalliques	0,0	8,0	3,8	1,6	13,5	0,0	1,4	0,4	-0,4	1,4
Produits chimiques	0,0	8,5	0,0	1,0	9,5	0,0	0,5	0,0	0,1	0,7
Bois & papier	0,2	6,9	0,0	5,3	12,4	0,0	1,2	0,0	-0,8	0,4
Métallurgie de base, produits non métalliques	1,1	11,6	0,0	0,4	13,1	-0,9	0,3	0,0	0,0	-0,6
Alimentation	0,6	1,0	0,0	2,8	4,3	-0,3	-0,3	0,0	-1,3	-1,9
Textiles	0,1	2,3	0,0	16,8	19,1	0,0	-0,2	0,0	-3,1	-3,3
Agriculture, minerais	3,9	2,5	0,0	0,0	6,5	-2,6	-1,5	-0,1	0,0	-4,2
Total	5,9	52,7	7,4	34,0	100,0	-3,9	7,5	0,4	-4,1	0,0
	Contribution au solde commercial					Variation 1993-1996				
	P	I	K	C	Total	P	I	K	C	Total
	Matériel électrique & électronique	0,0	-1,1	-1,4	0,5	-2,0	0,0	0,9	1,1	0,3
Equipements de transport	0,0	0,2	-1,4	-0,4	-1,6	0,0	1,3	-0,5	1,5	2,2
Machines, produits métalliques	0,0	-0,9	-8,8	-0,4	-10,1	0,0	-0,1	1,9	-0,6	1,2
Bois & papier	0,1	3,3	0,0	2,8	6,1	0,0	0,6	0,0	-0,1	0,5
Alimentation	0,1	-0,2	0,0	-0,9	-1,0	-0,3	0,0	0,0	0,1	-0,1
Produits chimiques	0,0	-2,7	0,0	-3,6	-6,4	0,0	-0,5	0,0	0,1	-0,5
Métallurgie de base, produits non métalliques	1,1	5,6	0,0	0,3	7,0	-0,8	-0,5	0,0	0,0	-1,4
Textiles	-0,1	-6,4	0,0	12,4	6,0	0,0	1,0	0,0	-3,0	-2,0
Agriculture, minerais	0,7	1,4	0,0	-0,1	2,0	-0,9	-1,2	-0,1	0,0	-2,2
Total	1,9	-0,8	-11,7	10,6	0,0	-2,1	1,4	2,4	-1,8	0,0

*P : produits primaires ; I : produits intermédiaires ; K : biens d'investissement ; C : biens de consommation. Les branches sont classées selon l'évolution de leur part dans les exportations (importations).

L'importance croissante des biens intermédiaires semble témoigner de la faible compétitivité de ces pays dans le secteur des biens d'équipement. Bien que la réorientation des exportations des pays d'Europe centrale sur les industries mécaniques puisse être considérée comme une évolution positive dans la mesure où ce secteur incorpore généralement plus de technologie et de savoir-faire que les exportations traditionnelles, le succès est sans doute mitigé par le fait que la diversification des exportations industrielles a concerné les produits les moins élaborés.

La segmentation internationale des processus de production : spécialisation verticale ou horizontale ?

L'analyse qui précède suggère que la division internationale des processus de production joue un rôle dans l'évolution du commerce entre les pays d'Europe centrale et l'UE et dans les changements de la spécialisation apparente. Ce rôle peut être mis en évidence en considérant les spécialisations des différents pays à un niveau plus détaillé de la nomenclature (Nace à deux et à trois chiffres). En outre, on utilise ici les concepts de spécialisation « verticale » et de spécialisation « horizontale » pour caractériser la position des pays dans la division du travail en Europe. La spécialisation est dite horizontale lorsque le pays a des avantages comparatifs sur tous les stades de production, de l'amont à l'aval. Elle est dite verticale lorsque le pays a des avantages comparatifs sur seulement certains stades de production et des désavantages sur les autres stades ⁷.

L'analyse des contributions au solde commercial par industrie et par stade de production indique que les pays d'Europe centrale et orientale sont encore engagés, dans la plupart des cas, dans une spécialisation de type horizontal : dans la plupart des industries, ils ont soit un avantage soit un désavantage comparatif sur l'ensemble des stades de production. Dans certaines industries, ils ont cependant développé une division verticale du travail avec les pays de l'UE (TABLEAU 8) : le textile et habillement, les cuirs et chaussures, les équipements de télécommunication, et l'industrie automobile. Dans le textile habillement, la segmentation internationale du processus de production englobe plusieurs industries qui appartiennent à la même chaîne de production (tissus, vêtements). Les pays d'Europe centrale sont désavantagés dans les produits intermédiaires (tissus) et avantagés dans les produits finis. Dans ce secteur, la segmentation internationale des processus de production est profondément ancrée entre les deux parties de l'Europe, les entreprises occidentales (principalement allemandes) ayant délocalisé à l'Est les stades de production finals (vêtements) afin de tirer parti des bas coûts de la main-d'œuvre. On observe une division internationale du travail de même type dans les cuirs et chaussures dans le cas de la Hongrie, de la Pologne et de la République tchèque.

Plus récemment les pays d'Europe centrale ont développé une telle division

7. À noter que les termes de « horizontal » et de « vertical » ont des sens différents lorsqu'ils se réfèrent à la différenciation des produits : le premier qualifie des produits de qualités similaires et le second des produits de qualités différentes.

TABLEAU 8

Division internationale du processus de production dans certaines industries					
Contribution au solde commercial de chaque pays					
	Produits primaires	Produits intermédiaires	Biens d'investissement	Biens de consommation	Total
Textiles					
Hongrie	0,0	-27,5	-	4,4	-23,0
Slovénie	-0,1	-26,8	-	5,2	-21,7
Pologne	-0,0	-34,5	-	5,9	-28,6
République tchèque	0,1	-2,1	-	3,7	1,7
Vêtements					
Hongrie	-0,4	-0,1	-	32,9	32,3
Slovénie	-0,0	0,2	-	38,7	38,9
Pologne	-0,5	0,9	-	58,6	59,1
République tchèque	-0,5	-0,1	-	14,7	14,1
Véhicules routiers à moteur					
Hongrie	-	49,2	-9,2	-5,4	34,6
Slovénie	-	-24,0	-10,8	29,7	-5,0
Pologne	-	-12,4	-1,6	-5,2	-19,2
République tchèque	-	2,3	-9,8	-3,9	-11,4
Equipement de communication, Radio & TV					
Hongrie	-	-4,7	-1,9	5,4	-1,2
Slovénie	-	-3,9	-2,3	1,9	-4,3
Pologne	-	-2,0	-3,6	1,6	-4,0
République tchèque	-	-5,9	-3,2	-1,9	-11,1

Sources : Eurostat, base Comext et calculs des auteurs.

verticale du travail dans de nouvelles industries. C'est le cas de l'industrie automobile et des équipements de télécommunication. Dans la production de radio-télévision et appareils de télécommunication, la République tchèque, la Hongrie et la Slovénie ont développé une spécialisation dans les biens de consommation, mais enregistrent d'importants déficits dans les échanges de produits intermédiaires et biens d'investissements. La situation dans cette industrie est similaire à celle du textile-habillement : ces pays sont spécialisés dans les stades de production intensifs en main-d'œuvre.

L'industrie automobile fournit un cas intéressant de l'évolution récente de la division du travail en Europe. En 1996, les entreprises automobiles des pays d'Europe centrale sont engagées dans une division verticale du travail avec les firmes occidentales qui ont réalisé des investissements directs massifs dans ce secteur. Les pays d'Europe centrale ont des positions différentes dans la division du travail, qui reflètent à la fois les stratégies des firmes occidentales et les capacités industrielles locales héritées de leur passé. Ainsi l'excédent structurel de la Hongrie dans l'industrie automobile provient des produits intermédiaires. Cette spécialisation résulte des investissements directs étrangers (General Motors et

Ford-Audi) dans les secteurs de production amont, et correspond à l'existence de capacités de production de composants et pièces détachées développées pendant la période communiste. En contraste, la Slovaquie se caractérise par des excédents structurels importants dans les biens de consommation et par d'amples déficits dans les produits intermédiaires, ce qui reflète la stratégie des firmes étrangères qui ont investi dans des unités d'assemblage de composants et pièces importées. Enfin la République tchèque affiche un excédent dans les produits intermédiaires, mais qui est insuffisant pour compenser son déficit dans les biens finals. Ainsi la division des processus de production entre les deux parties de l'Europe, qui était dans le passé cantonnée aux industries traditionnelles, s'est récemment étendue à d'autres industries. Pour les firmes automobiles occidentales qui organisent leur production au niveau planétaire, l'Europe centrale et orientale offre de nouvelles possibilités de localisation avantageuse pour certains stades de production.

La nature du commerce UE-PECO

Les nouvelles théories du commerce international prennent en compte la distinction entre les échanges inter-branche et les échanges intra-branche, ces derniers correspondant à des flux simultanés d'exportation et d'importation au sein d'une industrie.

Dans la synthèse de Helpman et Krugman (1985), le principe de l'avantage comparatif conserve son pouvoir explicatif pour le *commerce inter-branche entre économies*, ayant des dotations en facteurs ou des niveaux technologiques très différents, alors que la concurrence monopolistique (basée sur les économies d'échelle et la différenciation des produits) est associée à un *commerce intra-branche de produits similaires entre pays similaires*.

Plusieurs études ont souligné l'importance croissante du commerce intra-branche entre l'UE et les PECO, suggérant ainsi que le processus de réintégration des PECO dans le commerce européen répond de plus en plus à d'autres déterminants que les avantages comparatifs (Landesmann 1996 ; Lemoine, 1994 ; Dobrinski, 1995 ; Neven, 1995). Par ailleurs, les performances à l'exportation des PECO semblent fortement associées à la croissance du commerce intra-branche (Hoekman & Djankov, 1996).

Ces résultats sont importants dans l'appréciation des conséquences potentielles de l'intégration des PECO dans l'UE. Si la libéralisation des échanges entre pays *différents* apporte des gains à l'échange liés à la spécialisation et une structure de prix relatif plus favorable, elle est aussi à l'origine de coûts d'ajustements⁸ liés au déplacement de ressources entre branches à l'intérieur des pays : une spécialisation

8. Comme le dit Lassudric-Duchêne (1998, p. 297-298), « les divers types de gain à l'échange analysés par la théorie ne sont pas des gains nets. Des coûts d'ajustement sont inévitables : coûts de déplacement des facteurs, accompagnés de pertes d'emploi de durée variable, obsolescence de capitaux non amortis et de qualifications, appauvrissements relatifs ou absolus de catégories d'agents, nécessité de nouveaux investissements en capital, en R&D et en formation... sans compter l'indemnisation ou le soutien des activités et des facteurs appauvris par l'échange, les coûts de transport et les coûts environnementaux... ».

approfondie implique qu'un pays réoriente ses facteurs de production vers des industries les plus performantes, en abandonnant les industries désavantagées qui sont concurrencées par les importations. Par contre, la libéralisation des échanges entre pays *similaires ou convergents* serait non seulement à l'origine de gains à l'échange (qui sont de nature différente car il s'agit de gains de variété), mais les coûts d'ajustement liés au commerce intra-branche sont réputés beaucoup plus faibles que ceux du commerce inter-branche : les résultats des études citées ci-dessus suggèrent donc *a priori* une intégration « peu douloureuse » entre les PECO et l'UE.

Mais il faut préciser que *les effets d'une intégration dépendent aussi de la différenciation des produits*. On peut distinguer le commerce intra-branche de produits différenciés horizontalement (échanges de différentes variétés de produits similaires) et le commerce intra-branche de produits différenciés verticalement (échanges de produits qualitativement différents)⁹. Le premier offre aux consommateurs et aux producteurs un choix élargi de quasi-substituts, tandis que le deuxième offre une gamme plus étendue de qualités. Si le commerce intra-branche en différenciation *horizontale* apporte en effet des gains de variété, tout en évitant largement des coûts de reconversion importants pour les pays, le commerce intra-branche en différenciation *verticale* – associée à une spécialisation le long du spectre de qualités – peut entraîner des coûts d'ajustement semblables à ceux liés au commerce inter-branche, en reproduisant de tels effets à l'intérieur des branches. Il n'est donc pas indifférent que le développement de l'échange intra-branche porte sur des produits différenciés horizontalement ou verticalement.

De manière plus générale, la question des segments de marché (définis en termes de prix/qualité) a des retentissements importants au plan de l'économie politique en raison de son incidence potentielle sur la répartition des revenus entre pays. Les produits vendus à des prix sensiblement différents sur le même marché peuvent être considérés comme issus de fonctions de production différentes : la production des biens de grande qualité exige plus de capital (Falvey, 1981 ; Falvey & Kierzkowski, 1984 et 1987), de R&D (Gabszewicz, Thisse, Shaked & Sutton, 1981), une main-d'œuvre plus qualifiée (Gabszewicz & Turrini, 1997), une organisation spécifique des procédures internes des entreprises, etc. Les arguments théoriques suggèrent donc que les pays plus avancés sont spécialisés dans les produits de haut de gamme et les moins avancés dans le bas de gamme¹⁰. Ceci permet aux pays plus avancés d'extraire des rentes importantes, car la demande pour les produits de grande qualité se caractérise généralement par une forte élasticité-revenu et une faible élasticité-prix. Ainsi, du point de vue de l'économie politique, il n'est pas équivalent pour les pays d'être spécialisés dans les produits de bas de gamme ou de haut de gamme : la qualité compte.

Les pays développés doivent constamment innover pour renforcer le contenu

9. De récentes études portant sur les échanges intra-communautaires ont montré que le commerce intra-branche concernait principalement des produits différenciés verticalement (Fontagné, Freudenberg & Péridy, 1997, 1998 ; Fontagné & Freudenberg, 1999).

10. Ainsi, dans l'UE les pays les plus développés se spécialisent dans les produits de haute qualité et les pays les moins développés dans les produits de basse qualité (Fontagné, Freudenberg & Únal-Kesenci, 1999).

technologique et/ou améliorer la qualité des produits ; les pays moins avancés peuvent s'engager dans un processus de rattrapage (*leapfrogging*) en termes de technologie (voir par exemple Soete, 1985 ; Brezis, Krugman & Tsiddon, 1993 ; Coe & Helpman, 1995) et/ou en termes de qualité (Herguera & Lutz, 1997¹¹).

Pour apprécier les conséquences potentielles du futur élargissement à l'Est, il est donc utile non seulement d'identifier la nature inter- et intra-branche du commerce des PECO avec l'UE, mais aussi de préciser sur quels segments de qualité ceux-ci se positionnent.

La nature du commerce par types d'échanges

L'analyse de la nature du commerce inter- et intra-branche, présentée ici est basée sur une méthode élaborée par Abd-El-Rahman (1986) et précisée par Fontagné et Freudenberg (1997). Cette méthode permet *i*) de minimiser les biais créés par l'agrégation sectorielle¹², en utilisant des nomenclatures très désagrégées, *ii*) de minimiser les biais créés par l'agrégation géographique¹³, en considérant seulement les flux bilatéraux, *iii*) d'attribuer une même nature aux flux d'exportation et d'importation : selon le degré de recouvrement entre exportations et importations, les deux flux font partie soit d'un commerce inter-branche soit d'un commerce intra-branche¹⁴, *iiii*) de faire la distinction entre commerce intra-branche en différenciation verticale et commerce intra-branche en différenciation horizontale, en analysant les écarts de prix (valeurs unitaires).

Les statistiques d'Eurostat fournissent une information sur la valeur et la valeur unitaire (valeur divisée par quantités) des flux commerciaux bilatéraux (portant sur quelque 10 000 articles de la Nomenclature Combinée à 8 chiffres). À chaque flux élémentaire (produit-pays-partenaire-année), on applique deux critères : *i*) le degré de croisement entre exportations et importations (le flux le moins important des deux représente-t-il plus ou moins de 10 % du flux le plus important ?) ; et *ii*) la différence de valeur unitaire des exportations et des importations (plus ou moins 15 %). On arrive ainsi à trois types de commerce :

— commerce inter-branche : pas ou peu de croisement entre exportations et importations ;

— commerce intra-branche de variétés (portant sur les produits différenciés horizontalement) : croisement important et faibles différences de valeur unitaire ;

11. « *In the presence of regional asymmetries, national industries will either be market leaders or be lagging behind in the international market place in terms of their product qualities. The resulting asymmetry in profit creates powerful incentives for lagging industries as well as their national governments to reverse this situation to their advantage, i.e. to induce 'leapfrogging' in terms of quality. This switch in competitive stance can, e.g. be induced by direct foreign investment into backward industries (...) or by government measures such as subsidies, quotas or standards. Even trade liberalization has similar effects in certain circumstances.* » (Herguera & Lutz, 1997, pp. 1-2).

12. Le biais sectoriel provient d'une désagrégation insuffisante de la nomenclature utilisée : plus des produits, en fait différents, sont regroupés sous une même appellation (« industrie », « branche »), plus on risque de trouver un recouvrement significatif entre exportations et importations (et donc un commerce intra-branche). En plus, un problème spécifique d'interprétation apparaît quand l'échange de produits intermédiaires (par exemple, des moteurs) contre des produits finals (des voitures) appartenant à la même industrie est considéré comme du commerce intra-branche. L'exportation et l'importation simultanée de produits appartenant à une même industrie mais situés à des stades de production différents, ne devraient pas être considérées comme du commerce intra-branche, mais comme une « segmentation internationale du processus de production » (Fontagné, Freudenberg & Ūnal-Kesenci, 1996).

13. De la même manière, le biais géographique apparaît quand les calculs sont effectués en considérant le commerce d'un pays avec le reste du monde, au lieu de le faire de manière bilatérale avec chaque partenaire.

14. C'est la principale différence avec l'indicateur traditionnel Grubel et Lloyd qui est fondé sur le calcul de la part du commerce dans le commerce total.

— commerce intra-branche de qualités (portant sur les produits différenciés verticalement) : croisement important et fortes différences de valeur unitaire.

Pour calculer l'importance relative de ces types de commerce, on divise les exportations et importations de chaque type par le commerce total.

Les échanges inter-branches constituent le type de commerce le plus important entre l'UE-12 et les PECO en 1996, ce qui indique que les complémentarités inter-sectorielles entre l'est et l'ouest de l'Europe demeurent fortes (TABLEAU 9). Cependant, on constate des différences très marquées entre les pays d'Europe centrale et orientale dans leurs échanges avec l'UE : les échanges des pays balkaniques et baltiques sont presque exclusivement de type inter-branche, alors que les échanges des pays d'Europe centrale comportent une part non négligeable de commerce intra-branche. Ainsi le commerce *inter-branche* représente plus de 90 % des échanges des trois pays baltes, plus de 80 % des échanges de la Bulgarie et de la Roumanie, tandis que le commerce *intra-branche* représente environ un quart des échanges de la Pologne et de la Slovaquie, un tiers des échanges de la Hongrie et de la Slovénie et il est particulièrement important pour la République tchèque (la moitié de son commerce bilatéral avec l'UE).

La prise en compte de la différenciation des produits montre que le commerce intra-branche de produits différenciés verticalement a une place beaucoup plus grande que le commerce de produits différenciés horizontalement, et ceci pour tous les pays¹⁵. Le commerce intra-branche de produits différenciés verticalement représente 20 % des échanges de la Pologne et de la Slovaquie, un quart des échanges de la Slovénie, 30 % de ceux de la Hongrie et près de 40 % de ceux de la

TABLEAU 9

Types de commerce entre l'Union européenne (UE-12) et les Peco

	Part en 1996 en %		Variation, 1993-1996 en points de %			
	Intra-branche en différenciation		Inter-branche	Intra-branche en différenciation		Inter-branche
	horizontale	verticale		horizontale	verticale	
République tchèque	9,6	38,1	52,3	5,8	5,5	-11,3
Hongrie	6,4	30,9	62,7	1,9	3,2	-5,1
Slovénie	4,8	27,3	67,9	-4,2	4,0	0,2
UE-12 - Peco-10	5,0	24,8	70,2	0,4	4,4	-4,8
Slovaquie	5,7	19,7	74,6	2,0	5,5	-7,5
Pologne	2,7	20,6	76,6	-2,3	5,0	-2,7
Roumanie	1,7	13,3	85,0	-1,0	4,9	-3,9
Bulgarie	2,6	11,2	86,3	0,7	1,3	-2,1
Lituanie	1,1	5,9	92,9	0,0	3,6	-3,6
Lettonie	0,9	4,0	95,1	0,4	1,9	-2,3
Estonie	0,8	3,5	95,7	0,3	0,4	-0,8

Les pays sont classés par importance croissante du commerce inter-branche en 1996.

Sources : Eurostat, base Comext et calculs des auteurs.

15. Aturupane, Djankov & Hoekman (1997) ont trouvé des résultats similaires.

République tchèque. En contraste, le commerce intra-branche de produits différenciés horizontalement n'a qu'une importance marginale pour la plupart des pays, et compte, au plus, pour 10 % des échanges dans le cas de la République tchèque.

Les changements entre 1993 et 1996 montrent que si la part du commerce intra-branche augmente pour tous les pays, cette augmentation est particulièrement forte dans le cas de la République tchèque (+11 points), de la Slovaquie (+7,5) et de la Hongrie (+5) et elle concerne essentiellement les produits différenciés verticalement.

Comment se placent les PECO par rapport aux autres pays dans leur commerce avec l'UE ? Pour pouvoir comparer facilement l'importance relative des trois types d'échanges, la nature des échanges de l'UE avec chacun des quinze pays membres et avec les dix PECO est figurée dans un triangle (GRAPHIQUE 1) dont chaque sommet représente un des trois types d'échanges commerciaux : plus un pays est proche d'un sommet et plus le type d'échanges correspondant est important.

Dans l'UE à douze, les échanges inter-branche représentent en moyenne presque 62 % des échanges entre États membres, plus des deux tiers du commerce de la France, de la zone Belgique-Luxembourg, de l'Allemagne et du Royaume-Uni, et plus de la moitié du commerce des Pays-Bas, de l'Espagne, de l'Italie et de l'Autriche. La structure des échanges commerciaux PECO-UE est donc très éloignée de la structure intra-communautaire¹⁶. On notera cependant que la part des échanges intra-branche dans le commerce tchèque est supérieur à la part correspondante de six des États membres de l'UE et, sur ce plan, tous les pays d'Europe centrale devançant la Finlande et la Grèce¹⁷.

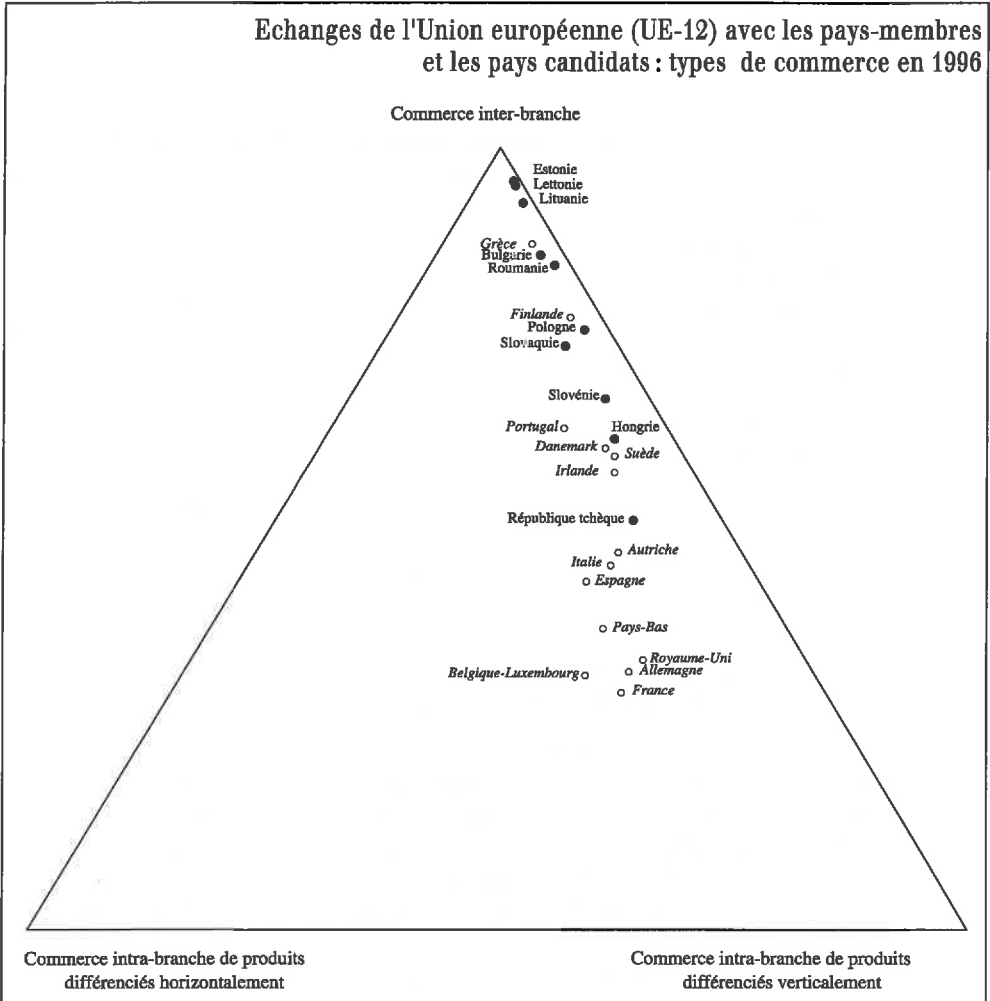
La situation de la République tchèque est proche de celle de l'Autriche ou de l'Italie ; la Hongrie et la Slovaquie peuvent globalement être comparées au Danemark, à la Suède et à l'Irlande (et, dans une moindre mesure, au Portugal) ; la position de la Pologne et de la Slovaquie se rapproche de la position finlandaise ; enfin, la situation de la Bulgarie et la Roumanie s'apparente à celle de la Grèce. De surcroît, tous les pays sont dans la partie droite du triangle : quel que soit le niveau des échanges intra-branche, la différenciation verticale des produits l'emporte sur la différenciation horizontale. Ce constat souligne bien l'importance de la question traitée ci-dessous, celle de la position des différents pays sur les segments de prix/qualité.

La décomposition par secteur industriel montre que les échanges intra-branche sont très concentrés dans un nombre limité de secteurs. En fait, quatre secteurs représentent plus de la moitié de ces échanges : véhicules automobiles, machines,

16. Parmi les pays hors UE, la République tchèque et la Hongrie occupent déjà les troisième et quatrième places en ce qui concerne la part des échanges intra-branches dans le commerce total bilatéral, et arrivent juste derrière la Suisse et les États-Unis. En fait, les six pays d'Europe centrale font partie des onze pays hors UE dont la part des échanges intra-branches est la plus élevée.

17. L'examen des flux d'échanges bilatéraux donne à penser que le poids relatif des échanges intra-branche est en rapport avec la proximité économique et géographique des partenaires. Au niveau bilatéral, les échanges intra-branche revêtent une importance particulière pour le commerce tchèque avec l'Allemagne (60 %), la France (37 %) et l'Espagne (34 %) ; pour le commerce hongrois avec l'Allemagne (49 %) ; pour le commerce slovène avec la France (44 %), l'Italie (37 %) et l'Allemagne ; et pour le commerce slovaque avec l'Allemagne (33 %) (Freudenberg & Lemoine, 1999).

GRAPHIQUE 1



Sources : Eurostat, base Comext et calculs des auteurs.

machines électriques, articles métallique ; et neuf secteurs plus des trois quarts (TABLEAU 10). Les gains générés par les échanges de variétés et de qualités entre l'UE et les pays candidats à l'adhésion concernent donc essentiellement les produits des industries mécaniques, les produits chimiques et le caoutchouc, et les produits de l'industrie textile¹⁸.

18. Les échanges intra-branches de biens différenciés verticalement sont nettement plus importants que ceux de biens différenciés horizontalement : c'est ainsi, par exemple, que tous les échanges de machines électriques entre les Douze de l'UE et les 10 pays d'Europe centrale et orientale sont intra-branche (ils sont simultanément exportés et importés) mais les valeurs unitaires correspondantes diffèrent sensiblement. Entre 1993 et 1996, la part des échanges intra-branches a surtout augmenté dans l'imprimerie et l'édition (+15 points de pourcentage) ; la bureautique et l'informatique (+11,5) ; les équipements de radio, télévision et communication ; les instruments médicaux, de précision et d'optique ; la confection ; et les véhicules automobiles (plus de +7 points chacun). La plus forte hausse des échanges intra-branches de biens différenciés verticalement concerne les véhicules automobiles (+15 points de pourcentage) ainsi que la bureautique et l'informatique (+11,5) (Freudenberg & Lemoine, 1999).

TABLEAU 10

Répartition sectorielle du commerce intra-branche* en 1996

	Part du commerce intra-branche pour chaque industrie	Part de l'industrie dans le total du commerce intra-branche	En %
34 Véhicules routiers à moteur	41	15,6	
29 Machines & équipements	34	14,7	
31 Matériel électrique	60	12,8	
28 Articles métalliques	53	7,7	
18 Vêtement	35	7,5	
25 Caoutchouc et produits en plastique	43	5,3	
17 Textiles	20	4,5	
36 Ameublement et divers	33	4,4	
24 Produits chimiques	13	4,0	
Total		100,0	

* Commerce intra-branche de produits différenciés horizontalement et verticalement.

Sources : Eurostat, base Comext et calculs des auteurs.

Positionnement des PECO en termes de prix/qualité

Comment se positionnent les PECO en termes de qualité ? Là encore, nous supposons que les valeurs unitaires reflètent des différences de qualité. Comme les exportations et les importations sont analysées séparément, les flux d'échanges d'un même produit avec un partenaire donné peuvent exister dans différentes gammes de prix/qualité européennes (Freudenberg & Müller, 1992) :

- produits de haut de gamme (dont la valeur unitaire dépasse la moyenne intra-communautaire d'au moins 15 %) ;
- produits de bas de gamme (plus de 15 % au-dessous de la moyenne) ;
- produits de gamme moyenne (+/- 15 % par rapport à la moyenne).

Il importe de préciser que les « types de commerce » et les « gammes de prix/qualité » sont deux notions distinctes et strictement indépendantes l'une de l'autre, bien que toutes les deux aient recours aux valeurs unitaires¹⁹. L'analyse par gammes de prix/qualité peut donc non seulement s'appliquer aux échanges intra-branche de produits différenciés verticalement, mais aussi aux autres types d'échanges commerciaux et donc à tous les échanges commerciaux. Effectuée au niveau le plus détaillé de la classification, cette analyse permet de

19. Par exemple, des échanges intra-branche de produits *similaires* peuvent concerner des segments de prix *différents* en Europe. De même, des échanges réciproques de produits *différenciés verticalement* peuvent concerner un segment de marché *identique*.

regrouper les produits et d'obtenir une décomposition de tous les flux aussi bien selon les trois types d'échanges que selon les trois gammes de prix/qualité²⁰.

Il y a des disparités marquées entre les PECO dans la ventilation de leurs exportations et de leurs importations par gammes de prix/qualité (TABLEAU 11). Certes, en 1996, la structure globale des importations par gammes de prix/qualité varie peu d'un PECO à l'autre : du point de vue de la « demande », les schémas de consommation à ce niveau global paraissent plutôt « harmonisés ».

Mais la situation des exportations est différente. À l'exception de la Lettonie, les biens de *bas* de gamme constituent le principal segment de prix/qualité des exportations dans tous les PECO (42 % des exportations slovènes et pas moins de 73 % des exportations roumaines)²¹. La part des biens de *haut* de gamme varie beaucoup d'un pays à l'autre : 31 % des exportations slovènes, 21 % des exportations hongroises, 18 % des exportations estoniennes, 16 % des exportations tchèques et slovaques, 12 % des exportations polonaises et 11 % des exportations bulgares ; les parts sont très faibles pour la Roumanie (8 %), la Lituanie et la Lettonie (7 % dans les deux cas). Le GRAPHIQUE 2 montre également que la configuration des exportations des PECO s'écarte assez sensiblement de celle des exportations des pays membres de l'UE (qui sont essentiellement situées dans les biens de haut et de milieu de gamme).

Ces résultats suggèrent que les structures de consommation des PECO sont moins dispersées sur le spectre de qualité que les structures de production.

TABLEAU 11

Distribution par gammes de prix/qualité des échanges des Peco avec l'Union européenne (UE-12)

	Part des gammes dans les exportations en %			Part des gammes dans les importations en %			Contribution au solde par gammes		
	Basse	Moyenne	Haute	Basse	Moyenne	Haute	Basse	Moyenne	Haute
Slovénie	41,5	27,5	30,9	21,8	33,8	44,4	98,1	-31,3	-66,8
Hongrie	44,0	27,4	28,6	27,6	26,4	46,0	81,9	4,9	-86,7
Estonie	43,3	38,6	18,1	36,0	27,2	36,8	36,3	57,1	-93,4
Rép. tchèque	65,5	18,4	16,1	26,3	31,0	42,7	190,2	-61,2	-129,0
Slovaquie	56,2	28,0	15,8	26,3	24,8	48,9	148,7	15,7	-164,5
Pologne	65,1	22,7	12,2	34,3	30,4	35,3	147,3	-36,9	-110,4
Bulgarie	60,8	28,1	11,1	32,5	26,5	41,0	141,1	7,9	-148,9
Roumanie	72,8	19,5	7,8	32,2	29,1	38,7	201,6	-47,9	-153,8
Lituanie	56,6	36,0	7,4	33,5	24,9	41,6	114,9	55,1	-170,1
Lettonie	31,3	61,9	6,7	30,2	33,2	36,6	5,4	139,9	-145,4

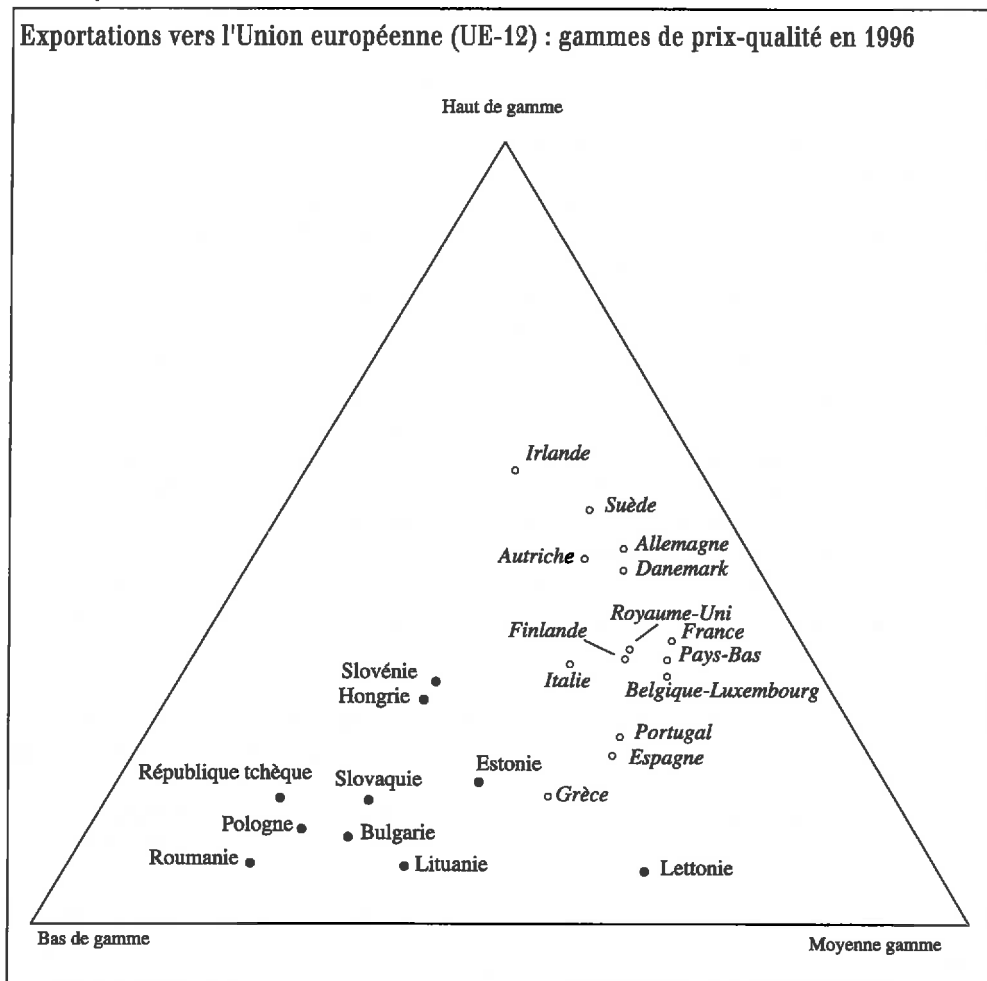
Les pays sont classés en fonction de la part des biens haut de gamme (ordre décroissant).

Sources : Eurostat, base Comext et calculs des auteurs.

20. Cette approche se distingue clairement de celle d'Aiginger (1996, 1997) et d'Erkel-Rousse & Le Gallo (1998) qui utilisent des valeurs unitaires relatives pour faire la différence entre compétitivité-prix et compétitivité hors-prix. Pour ce qui nous concerne, nous ne cherchons pas si un pays a des valeurs unitaires plus élevées (par rapport à un autre pays ou pour des exportations par rapport aux importations), mais à établir si un pays exporte (ou importe) plus de produits de haute (moyenne, faible) qualité.

21. Utilisant une méthode différente, Wolfmayr-Schnitzer (1996) et Landesmann & Burgstaller (1996) trouvent des résultats similaires.

GRAPHIQUE 2



Sources : Eurostat, base Comext et calculs des auteurs.

L'indicateur de contribution au solde commercial avec l'UE, montre que les PECO sont globalement spécialisés dans les biens de *bas* et de *milieu* de gamme, mais que la situation évolue progressivement (TABLEAU 12) : entre 1993 et 1996, la contribution des produits de *haut* de gamme à la balance commerciale est devenue moins négative dans tous les pays d'Europe *centrale*, ce qui n'est pas vrai pour les autres pays.

Pour chaque pays, la contribution au solde commercial peut être analysée par secteur et par gamme de prix/qualité. Un des constats intéressants est qu'un excédent structurel dans une gamme de prix/qualité coexiste souvent avec un déficit dans une autre gamme dans le même secteur.

La Hongrie et la République tchèque illustrent ainsi deux profils de spécialisation opposés (GRAPHIQUES 3 et 4) : la Hongrie tend à détenir des avantages (ou des désavantages) comparatifs dans toutes les gammes de qualité des secteurs

TABLEAU 12

Evolution du commerce Peco-UE par gammes de prix/qualité entre 1995 et 1996

	Variation de la part des gammes dans les exportations en points de %			Variation de la part des gammes dans les importations			Variation de la contribution au solde par gammes en points de %		
	Basse	Moyenne	Haute	Basse	Moyenne	Haute	Basse	Moyenne	Haute
Slovénie	-5,8	-3,8	9,6	-4,3	7,3	-2,9	-8,0	-55,2	63,2
Slovaquie	-13,5	5,8	7,6	-0,9	-0,2	1,1	-63,6	30,3	33,2
Hongrie	-4,7	-1,4	6,1	-2,1	1,2	0,8	-12,2	-12,9	25,2
Estonie	-10,5	4,7	5,8	-11,2	5,1	6,1	3,2	-1,6	-1,6
Rép. tchèque.	-0,9	-2,3	3,2	3,3	5,2	-8,5	-24,5	-35,8	60,4
Pologne	-3,6	1,0	2,6	5,0	0,4	-5,3	-46,8	4,0	42,7
Lituanie	-8,9	7,8	1,1	-8,0	-1,0	9,0	-0,4	44,0	-43,6
Lettonie	2,9	-3,7	0,7	-1,6	4,8	-3,2	20,5	-22,1	1,6
Roumanie	-0,6	2,6	-2,0	-1,1	2,2	-1,1	5,3	1,6	-6,9
Bulgarie	1,8	0,4	-2,3	-0,3	-4,2	4,5	13,8	22,9	-36,7

Les pays sont classés en fonction de la part des biens haut de gamme (ordre décroissant).

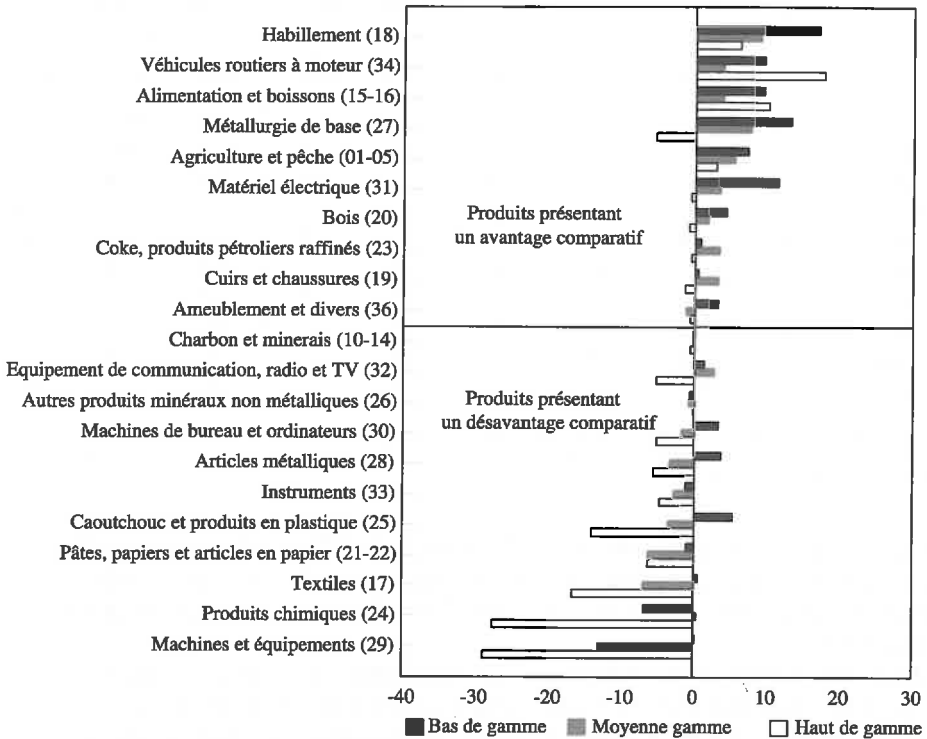
Sources : Eurostat, base Comext et calculs des auteurs.

concernés, tandis que le cas tchèque semble davantage refléter une division qualitative du travail : elle enregistre un excédent commercial structurel pour les produits de bas de gamme, et ceci aussi bien dans les industries avantagées que celles désavantagées.

Dans les secteurs où les PECO ont individuellement un *avantage* comparatif révélé, l'excédent structurel est d'une manière générale dû aux biens de moyenne et de basse gamme. La règle souffre toutefois des exceptions. La plupart des pays présentent un excédent structurel dans les vêtements haut de gamme, ce qui peut s'expliquer par l'intégration verticale qui se fait entre l'Europe occidentale et l'Europe orientale dans ce secteur. La plupart des exportations de vêtements des PECO s'opère dans le cadre d'une sous-traitance avec les entreprises occidentales (principalement allemandes). La Hongrie détient également un avantage comparatif dans les produits de *haut* de gamme de trois autres secteurs : matériels de transport (secteur dominé par les entreprises étrangères), produits alimentaires, boissons et tabac, et agriculture (GRAPHIQUE 3). La Hongrie semble un cas particulier car les autres pays ont peu d'avantages comparatifs dans le *haut* de gamme²².

Dans les secteurs où ils ont un *désavantage* comparatif, les PECO n'accusent pas de déficit structurel dans toutes les gammes de prix/qualité mais presque toujours dans le haut de gamme. L'avantage de la Slovénie dans le segment automobile haut de gamme est à l'évidence une autre exception, qui s'explique, là aussi, par la forte présence d'entreprises occidentales dans le secteur automobile slovène. Dans certains cas, les pays d'Europe centrale et orientale détiennent un avantage pour les produits de bas ou de milieu de gamme dans des secteurs pour lesquels ils

22. Pour plus de détails, voir Freudenberg & Lemoine (1999).

**Hongrie : contribution au solde commercial avec l'Union européenne (UE-12)
par produits* et par gamme de qualité-prix en 1996**


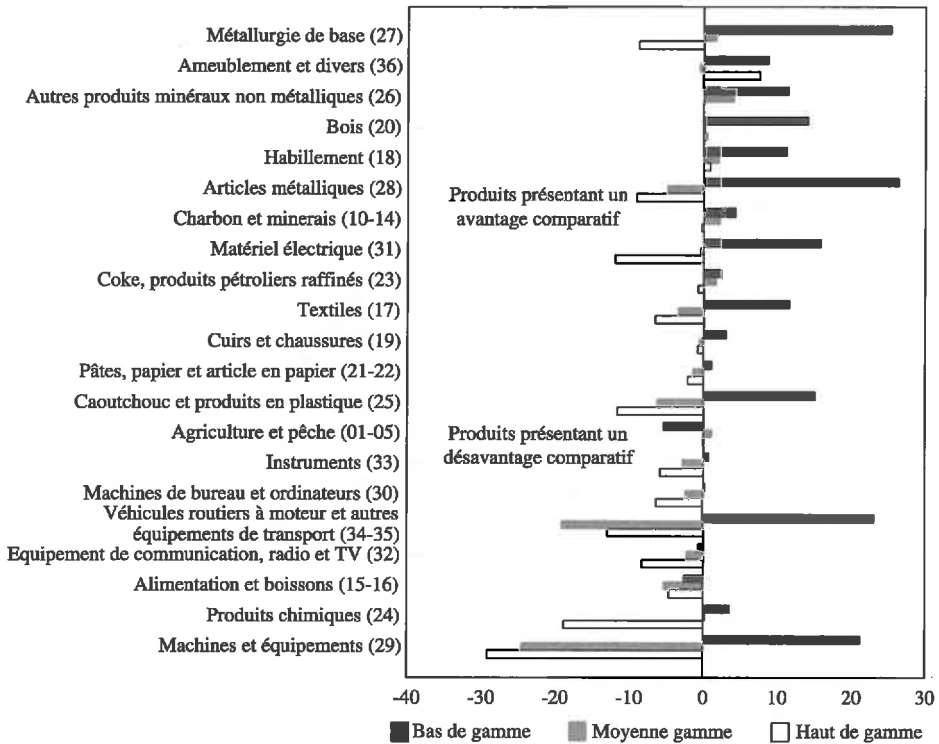
* Les industries sont classées par ordre décroissant de leur contribution au solde : entre parenthèses, la numérotation correspondant à la nomenclature NACE Révisée 1.

Sources : Eurostat, base Comext et calculs des auteurs.

sont globalement désavantagés. C'est vrai par exemple pour la République tchèque dans le secteur du caoutchouc et des plastiques, le secteur des matériels de transport et le secteur des machines/de l'outillage (GRAPHIQUE 4).

Au total, ces résultats suggèrent une « division qualitative du travail » entre les pays d'Europe occidentale et les pays d'Europe orientale. Toutefois, l'évolution des positions respectives des pays d'Europe centrale et orientale indique aussi qu'ils ne sont pas prisonniers de leur spécialisation actuelle dans le bas de gamme. Actuellement, le scénario d'une intégration de la première vague d'élargissement de l'UE, sur la base d'une spécialisation « résiduelle » dans les produits de bas de gamme, n'est pas confirmé, notamment dans les secteurs où les pays d'Europe centrale sont engagés dans la division internationale des processus de production ; leur intégration dans les réseaux de production et d'échanges commerciaux des entreprises occidentales semble décisive pour l'amélioration de leurs exportations. Les pays d'Europe centrale peuvent éviter ainsi l'impact néga-

République tchèque : contribution au solde commercial avec l'Union européenne (UE-12) par produits* et par gamme de qualité-prix en 1996



* Les industries sont classées par ordre décroissant de leur contribution au solde : entre parenthèses, la numérotation correspondant à la nomenclature NACE Révisée 1.

Sources : Eurostat, base Comext et calculs des auteurs.

tif qu'une spécialisation dans le bas de gamme aurait sur leur processus de rattrapage. Une telle spécialisation impliquerait en effet une concurrence accrue avec les pays à faible revenu sur le terrain des prix ; les pressions à la baisse qui seraient alors exercées sur les salaires empêcheraient les pays d'Europe centrale et orientale de tirer avantage d'une main-d'œuvre relativement qualifiée.

Conclusion

Ces types d'analyses du commerce des dix PECO conduisent aux conclusions suivantes, quant à leur insertion dans la division du travail en Europe.

Les spécialisations industrielles des PECO continuent de refléter des avantages comparatifs dans les secteurs à forte intensité en travail et les secteurs à forte intensité en ressources naturelles, ainsi que des désavantages comparatifs

dans les secteurs à forte intensité capitalistique. Des différences importantes et croissantes existent cependant entre les pays d'Europe centrale d'une part, et les États balkaniques et baltes d'autre part. Les échanges commerciaux de ce deuxième groupe restent dominés par les spécialisations industrielles traditionnelles reposant sur des complémentarités sectorielles ; dans la plupart des pays d'Europe centrale, en revanche, la tendance est à la désécialisation.

La décomposition du commerce des PECO par stades de production révèle que les biens intermédiaires sont la composante la plus importante et la plus dynamique des échanges, ce qui est le signe d'une participation accrue de cette région à la division internationale des processus de production. Bien que les PECO conservent principalement une spécialisation horizontale (avantage ou désavantage comparatif à tous les stades de production dans la plupart des secteurs), ils s'intègrent dans une division verticale du travail dans le textile/l'habillement ; en outre, certains sont récemment parvenus à une telle division du travail dans d'autres secteurs : matériels de transport et de télécommunications. Les investissements d'entreprises occidentales qui ont délocalisé une partie de leur production en Europe centrale ont ainsi abouti à la création de nouveaux liens entre les deux Europe.

La nature des échanges commerciaux confirme la persistance d'une forte complémentarité entre les PECO et l'UE : les échanges inter-branche représentent la majorité des échanges commerciaux de l'UE avec les dix candidats à l'adhésion. Cependant, si les échanges des États balkaniques et baltes sont presque tous de type inter-branche, le commerce intra-branche représente une part importante pour les pays d'Europe centrale. Ce type d'échanges a progressé dans la quasi-totalité des pays, le phénomène étant particulièrement prononcé dans certains pays d'Europe centrale. Leurs structures de production semblent donc converger progressivement vers celles des pays d'Europe occidentale. Néanmoins, la ventilation des échanges intra-branche en fonction de la différenciation des produits montre qu'il s'agit pour l'essentiel d'échanges de produits différenciés verticalement (échanges de qualités) et très peu d'échanges de produits différenciés horizontalement (échanges de variétés). Cela se vérifie pour tous les pays.

Le positionnement du commerce des PECO sur des *gammes de prix/qualité* indique une « division qualitative du travail » entre l'Europe occidentale et l'Europe orientale. Les PECO sont généralement spécialisés dans les produits de bas et de milieu de gamme. Il reste qu'entre 1993 et 1996, la contribution des produits de haut de gamme à la balance commerciale s'est améliorée dans tous les pays d'Europe centrale, ce qui n'est pas le cas dans les États balkaniques et baltes.

Finalement, ces résultats ne corroborent pas le scénario d'une intégration à l'UE de la première vague des PECO, qui s'effectuerait sur la base d'une spécialisation « résiduelle » dans le bas de gamme et dont les conséquences sur le processus de rattrapage seraient négatives. Les candidats à la première vague d'élargissement sont nettement plus pauvres que ne l'étaient les pays d'Europe du Sud à leur entrée dans la Communauté européenne, mais ils sont déjà bien plus ouverts et tournés vers l'UE que ne l'étaient la Grèce et l'Espagne au milieu des années quatre-vingt. Les accords d'association, qui prévoyaient une libéralisation progressive des échanges commerciaux entre l'UE et les PECO, ont conduit à une augmentation rapide des échanges et à un afflux substantiel d'IDE vers certains

pays. Il n'existe pratiquement plus aucun obstacle commercial formel (restrictions tarifaires et quantitatives) aux échanges de produits industriels et la plupart des ajustements imposés par cette libéralisation ont déjà eu lieu (Brenton & di Mauro, 1998). Le processus d'ajustement a accentué les différences de spécialisation : dans les pays d'Europe centrale, l'évolution structurelle s'est traduite par l'établissement de nouveaux rapports de production avec les entreprises occidentales et par une croissance relativement soutenue et rapide des échanges inter-industriels, censée atténuer les coûts d'ajustement pour la première vague d'élargissement.

Au terme de cette analyse, deux questions se posent : les tendances observées récemment dans les échanges et qui suggèrent une convergence avec l'Europe occidentale sont-elles durables ? Dans quelle mesure l'ensemble des structures productives, dont les échanges extérieurs ne sont que la partie émergée, suivent-elles la même dynamique ? Même dans les pays les plus avancés dans le processus de transition, la restructuration industrielle est loin d'être terminée. Bien que la composition des échanges avec l'UE par catégories de produits évolue, la réorientation des structures internes de production vers les secteurs à forte valeur ajoutée est relativement lente (Majcen, 1998 ; Marczewski, 1998). L'investissement direct étranger a aidé à l'ajustement dans certains secteurs, qui paraissent offrir les meilleures perspectives de croissance, mais la restructuration des entreprises locales accuse toujours du retard. L'entrée dans l'UE intensifiera la concurrence sur les marchés nationaux (l'adoption du Tarif extérieur commun abaissera les droits de douane sur les importations industrielles en provenance des pays non-membres) ; de surcroît, l'application des règles du Marché unique pourrait aggraver la situation des secteurs et des entreprises déjà en difficulté.

M. F. & F. L.

RÉFÉRENCES

- Abd-El-Rahman K.S. (1986), « Réexamen de la définition et de la mesure des échanges croisés de produits similaires entre les nations », *Revue économique*, n° 1.
- Aiginger K. (1996), « Unit Values to Signal the Quality Position of the CEEC's », dans Y. Wolfmayr-Schnitzer & al. (1996).
- _____ (1997), « The Use of Unit Values to Discriminate Between Price and Quality Competition », *Cambridge Journal of Economics*, 21, pp. 571-592.
- Aturapane C., S. Djankov & B. Hoekman (1997), *Determinants of Intra-Industry Trade Between East and West Europe*, CEPR Discussion Paper, n° 1721, Londres, CEPR, novembre.
- Brenton P. & F. di Mauro (1998), « Is There Any Potential in Trade in Sensitive Industrial Products between the CEECs and the EU ? », *World Economy*, 21(3), mai, pp. 285-304.
- Brezis E., P. Krugman & D. Tsiddon (1993), « Leapfrogging in International Competition : A Theory of Cycles in National Technological Leadership », *American Economic Review*, 83(5), décembre, pp. 1211-19.
- Coe D. & E. Helpman (1995), « International R&D Spillovers », *European Economic Review*, 39(5), mai, pp. 859-87.
- Dobrinski R. (1995), « Economic Transformation and the Changing Pattern of European East-West Trade », dans R. Dobrinski & M. Landesmann (1995).
- Dobrinski R. & M. Landesmann (1995), *Transforming Economies and European Integration*, Edward Elgar.

- EC (European Commission) (1994), « The Economic Interpenetration between the European Union and Eastern Europe », *European Economy, Reports and Studies*, n° 6, 1994.
- ECE (UN Economic Commission for Europe) (1995), *Economic Bulletin for Europe*, vol. 47.
- Erkel-Rousse H. & F. Le Gallo (1998), *Quality and Price Competition in International Trade: An Empirical Study Based on the Trade between Twelve OECD Countries*, communication présentée au congrès de The European Economic Association, Berlin, septembre.
- Falvey R.E. (1981), « Commercial Policy and Intra-industry Trade », *Journal of International Economics*, (11), pp. 495-511.
- Falvey R.E. & H. Kierzkowski (1987), « Product Quality, Intra-industry Trade and (im)perfect Competition », dans *Protection and Competition in International Trade*, sous la direction de H. Kierzkowski, Basil Blackwell, Oxford & New York, pp. 143-161.
- Fontagné L. & M. Freudenberg (1997), *Intra-industry Trade: Methodological Issues Reconsidered*, Document de travail du CEPII, n° 97-01, janvier.
- _____ (1999), « Marché unique et développement des échanges », *Economie et Statistique*, vol. 6/7, n° 326-327.
- Fontagné L., M. Freudenberg & D. Ünal-Kesenci (1996), « Les échanges de biens intermédiaires de la Triade : mesure et enjeux », *Economie internationale*, la revue du CEPII n° 65, 1^{er} trimestre.
- _____ (1999), « Trade in Technology and Quality Ladders : Where Do EU Countries Stand ? », *International Journal of Development Planning Literature*, vol. 14, n° 4, octobre-décembre.
- Fontagné L., M. Freudenberg & N. Péridy (1997), *Trade Patterns inside the Single Market*, Document de travail du CEPII n° 97-07, avril.
- _____ (1998), *Intra-Industry Trade and the Single Market: Quality Matters*, CEPR Discussion Paper, n° 1953, Londres, CEPR.
- Foreign Trade Research Institute (1996), *Polish Foreign Trade in 1996*, Annual Report, Varsovie.
- Freudenberg M. & F. Lemoine (1999), *Central and Eastern European Countries in the International Division of Labour in Europe*, Document de travail du CEPII, n° 99-05, avril.
- Freudenberg M. & F. Müller (1992), « France et Allemagne : quelles spécialisations commerciales ? » *Economie prospective internationale*, n° 52, 4^e trimestre.
- Gabszewicz J., A. Shaked, J. Sutton & J.-F. Thisse (1981), « International Trade in Differentiated Products », *International Economic Review*, Vol. 22, n° 3, octobre, pp. 527-534.
- Gabszewicz J. & A. Turrini (1997), *Workers' Skills, Product Quality and Industry Equilibrium*, CORE Discussion Paper, n° 9755, CORE, Université catholique de Louvain, août.
- Hamar J. (1993), *Foreign Direct Investment and Joint-Ventures in Hungary*, Kopint-Datorg Discussion Paper, n° 17-18, décembre, Budapest, Kopint-Datorg.
- Herguera I. & S. Lutz (1997), *Trade Policy and Leapfrogging*, Working Paper n° 97-04, Economics Series 01, Universidad Carlos III de Madrid.
- Hoekman B. & S. Djankov (1996), *Intra-Industry Trade, Foreign Direct Investment and the Reorientation of East European Exports*, CEPR Discussion Paper, n° 1377, avril, Londres, CEPR.
- _____ (1997), « Determinants of the Export Structure of Countries in Central and Eastern Europe », *The World Bank Economic Review*, 9/1997.
- Kurz C. & V. Wittke (1997), *From 'Supply Base Driven' to 'Market Driven' Integration: Patterns of Integrating Central-East European Economies by Using their Industrial Capacities*, Goettingen, avril.
- Lafay G. (1979), *Dynamique de la spécialisation internationale*, Paris, Economica.
- _____ (1987), « La mesure des avantages comparatifs révélés », *Economie prospective internationale*, n° 41.
- Landesmann M. (1995), *The Pattern of East-West European Integration: Catching Up or Falling Behind*, WIIW Research Report, n° 212, Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche, janvier.

- _____ (1996), *Emerging Patterns of European Specialization : Implications for Labour Market Dynamics in Eastern and Western Europe*, WIIW Research Report, n° 230, Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche, septembre.
- Landesmann M. & J. Burgstaller (1997), *Vertical Product Differentiation in EU Markets : The Relative Position of East European Producers*, WIIW Research Report, n° 234a, Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche, février.
- Lassudrie-Duchêne B. (1998), « Les gains et les coûts de l'échange international », dans *Connaissances économiques : approfondissements*, sous la direction de B. Lassudrie-Duchêne, Paris, Economica, pp. 291-306.
- Lassudrie-Duchêne B., J.-C. Berthélemy & F. Bonnefoy (1986), *Importation et production nationale*, Paris, Economica.
- Lemoine F. (1994), *CEECs Exports to the EU : Country Differentiation and Commodity Diversification*, Document de travail du CEPII, n° 94-15, décembre.
- _____ (1996), *Croissance industrielle et dynamiques sectorielles*, Document de travail du CEPII, n° 96-02, décembre.
- _____ (1998), « Integrating Central and Eastern Europe in the Regional Trade and Production Network », dans J. Zysman & A. Schwarz (1998).
- Majcen B. (1998), *Industrial Growth and Structural Changes in Associated Countries – The Case of Slovenia*, rapport préparé dans le cadre du projet *Trade Between the European Union and the Associated States : Prospects for the Future*, P96-6148R, financé par le programme ACE.
- Marczewski K. (1998), *Foreign Trade, Industrial Growth and Structural Changes in Poland*, Working Paper n° 75, Varsovie, Foreign Trade Research Institute.
- Naujoks P. & K.D. Schmidt (1995), *Foreign Direct Investment and Trade in Transition Countries : Tracing the Links*, Kiel Working Paper n° 704, Kiel, Institut für Weltwirtschaft, août.
- Neven D. (1995), « Trade Liberalization with Eastern Nations : How Sensitive ? », dans *European Trade with Eastern Europe : Adjustment and Opportunities*, sous la direction de R. Faini & R. Portes, janvier, CEPR, Londres.
- Soete L. (1985), « International Diffusion of Technology, Industrial Development and Technological Leapfrogging », *World Development*, Vol. 13, n° 3, pp. 409-422.
- Wolfmayr-Schnitzer Y. (1996), « Intra-Industry Trade of the CEECs », dans Y. Wolfmayr-Schnitzer & al..
- Wolfmayr-Schnitzer Y. & al. (1996), *The Competitiveness of Transition Countries*, WIFO et WIIW (Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche), version préliminaire, décembre.
- Zysman J. & A. Schwarz (1998), *Enlarging Europe : The Industrial Foundations of a New Political Reality*, University of California at Berkeley.

