



Promotion Romain Gary
«**2003-2005**»

Cycle International Long

Master en Administration Publique

**L'impact de l'élargissement de l'Union européenne sur ses relations
économiques intra et extra européennes**

Mémoire présenté par
M. Huijun QIAO

Sous la direction de :
M. HERTZOG Robert
Professeur à l'Institut d'Etudes Politiques de Strasbourg

Avants-propos

L'élargissement de l'Union européenne n'est pas seulement l'affaire des Européens, mais aussi un événement historique pour le monde entier. Ce qui s'est passé le 1er mai 2004 a changé profondément les rapports politiques et économiques sur la scène internationale. L'Europe apparaît comme une puissance montante de plus en plus confiante dans son avenir.

A l'autre bout de l'Eurasie, une autre puissance cherche aussi inlassablement sa renaissance nationale. Son histoire et sa culture sont aussi brillantes que celles de l'Europe : il s'agit de la Chine. Tout comme les élargissements successifs de l'UE, les réformes structurelles en Chine ont chaque fois des impacts profonds à la fois sur les relations économiques intérieures et sur celles avec les partenaires étrangers. Il y a tellement de ressemblances entre l'UE et la Chine qu'il me semble intéressant d'étudier de façon approfondie le processus de l'intégration économique européenne, en particulier celui de l'élargissement tout récent de l'UE.

L'enjeu majeur de ce mémoire est d'analyser l'impact de cet élargissement sur les relations économiques dans et hors de l'Union, et ceci du point de vue d'un diplomate chinois qui s'intéresse à la construction européenne. L'influence de cet événement sur les relations commerciales sino-européennes constitue un second objectif de ce texte. Mes activités au sein du Département des Affaires européennes au Ministère chinois des Affaires étrangères m'ont beaucoup aidé à dans le traitement de cette problématique. Bien que je ne sois pas un expert en analyse économique, j'essaierai de montrer ici les différents aspects économiques de l'évènement historique que constitue l'élargissement, peut-être avec un angle de vue différent de celui des professionnels.

SOMMAIRE

Introduction	5
1 - Impact sur les relations économiques intra-européennes	8
1.1 - Extension du marché unique	8
1.2 - Flux des investissements et délocalisation des industries	12
1.2.1 - Les nouveaux pays membres attirent plus d'IDE	12
1.2.1.1 – Les PECO intégrés à l'UE possèdent des atouts pour les IDE	12
1.2.1.2 – Certains secteurs particuliers intéressent le plus les investisseurs	14
1.2.2 - Des délocalisation intra européennes des industries sont observées, cependant les flux d'IDE vers l'UE des 15 ne sont pas détournés vers les PECO ou très peu	15
1.2.2.1 – Les délocalisation intra européennes des industries sont tout à fait logiques ...	15
1.2.2.2 – Cependant, on ne constate pas de détournement des flux d'IDE vers les PECO. ...	18
1.3 - Circulation des personnes	20
1.3.1 - il existe une période transitoire pour les nouveaux Etats membres	20
1.3.2 - Les personnes visées par les règlements européens sont classées en différentes catégories	21
1.4 - Finances publiques et problème de monnaie	27
1.4.1 Finances publiques	27
1.4.1.1 - Les nouveaux Etats membres reçoivent des aides pré-adhésion qui contribuent à favoriser leur convergence au niveau du développement de l'Union	28
1.4.1.2 - La politique agricole commune, qui reste la rubrique la plus importante dans la dépense de l'Union, connaîtra des changements considérables.	29
1.4.1.3 - Les Fonds structurels évoluent aussi avec l'élargissement.	29
1.4.1.4 - Les nouveaux pays membres doivent respecter le Pacte de Stabilité et de Croissance, mais ils ont aussi besoin d'un régime de compensation.	30
1.4.1.5 - Les perspectives financières de l'Union élargie montrent deux logiques différentes.	32
1.4.2 - Problèmes monétaires	33
1.4.2.1 – Les régimes et politiques monétaires des nouveaux pays membres s'évoluent avec le temps	34
1.4.2.2 – Des éléments différents influencent les politiques monétaires des nouveaux pays membres	35
1.4.2.3 – Les PECO n'ont pas intérêt à rejoindre trop rapidement le mécanisme de la monnaie unique de l'UE.	38

2 - Impact sur les relations économiques extra-européennes	40
2.1 - L'élargissement de l'UE est très bénéfique pour ses partenaires commerciaux.	40
2.2 - Relations avec la Chine	40
2.2.1 - Avantages pour les entreprises chinoises	40
2.2.2 - Défis pour les entreprises chinoises	43
2.2.3 - Mesures envisagées par la partie chinoise	46
2.3 - Relations avec d'autres principaux partenaires commerciaux	48
2.3.1 - Relations avec les Etats-Unis	48
2.3.2 - Relations avec la Russie	51
2.3.3 - Relation avec le Japon	54
Conclusion	57
Bibliographie	59

Introduction

Dès sa création en 1951, la Communauté européenne, devenue l'Union européenne (UE) en 1993, a eu pour vocation de s'élargir à l'ensemble des pays européens.

Les 6 pays d'origine, Allemagne Fédérale, France, Belgique, Italie, Luxembourg et Pays-Bas, ont été rejoints en 1973 par le Royaume-Uni, l'Irlande et le Danemark, en 1981 par la Grèce, en 1986 par l'Espagne et le Portugal, en 1995 par l'Autriche, la Finlande et la Suède.

En ce qui concerne le cinquième élargissement de l'UE, il n'est pas surprenant que quinze années se soient écoulées entre les événements en 1989 et l'adhésion des 10 nouveaux Etats. Le processus d'ajustement pour satisfaire aux conditions d'adhésion a, en effet, été long et difficile. Les nouveaux États membres d'Europe centrale et orientale ont dû travailler dur pour remettre en place les structures politiques, économiques et juridiques requises pour une adhésion immédiate. Il a paru dès lors évident que le processus d'adhésion allait durer un certain temps.

La première priorité dans le domaine économique a été l'aide à la mise en place d'une économie de marché. Les négociations d'adhésion ont commencé plus tard, en mars 1998. Le soutien aux réformes économiques dans les pays candidats en vue de l'adhésion a commencé en 1989, par la création du programme Phare (Programme d'aide communautaire aux pays d'Europe centrale et orientale) de l'Union. Ce programme a été initialement destiné à la Pologne et à la Hongrie, les premiers pays à développer l'économie du marché. Ensuite, deux autres programmes se sont ajoutés à Phare: l'ISPA (Instrument for Structural Policies for Pre-Accession), qui soutient le développement des infrastructures, et le Sapard (Special Accession Programme for Agriculture and Rural Development), qui favorise la modernisation de l'agriculture des pays en question. Chaque année, ces programmes fournissent un montant total de 3 milliards d'euros pour aider les pays à effectuer les adaptations nécessaires d'adhésion à l'UE.

Les étapes principales de ce cinquième élargissement sont les suivantes :

- 1993 : le Conseil de Copenhague définit les critères politiques et économiques d'adhésion ;
- 1995 : le Conseil de Madrid complète ces critères en soulignant la nécessité de structures administratives et juridiques adaptées dans les pays candidats ;
- 1997 : le Conseil de Luxembourg lance les premières négociations d'adhésion ;
- 1999 : le Conseil d'Helsinki décide d'ouvrir les négociations avec 6 autres pays candidats ;
- 2001 : le Conseil de Göteborg fixe les premières échéances ;

- octobre 2002 : le Conseil de Bruxelles ouvre la voie à l'entrée dans l'UE de 10 pays candidats en 2004 ;
- décembre 2002 : le Conseil de Copenhague précise un calendrier pour le 1er mai 2004 ;
- le 16 avril 2003 : le traité d'adhésion est signé à Athènes.

Depuis 1998, la Commission publie chaque année des rapports réguliers sur les progrès réalisés par chaque pays candidats.

Le 1^{er} mai 2004, l'adhésion de Chypre, Malte, l'Estonie, la Hongrie, la Lettonie, la Lituanie, la Pologne, la République tchèque, la Slovaquie et la Slovénie a concrétisé le cinquième élargissement de l'UE. Cet élargissement présente plusieurs avantages pour l'Union:

- étendre la zone de stabilité et de paix à tout le continent européen pour éviter que des conflits, comme celui du Balkan ne se reproduisent;
- stimuler la croissance économique et commerciale, le marché unique passant de 380 à 453 millions de consommateurs;
- accroître sa place dans les affaires mondiales.

En s'élargissant à 10 nouveaux pays, et passant ainsi de 15 à 25 pays, 'l'Europe va renouer avec son passé et retrouver sa géographie'.¹ Le rêve de tous les Européens et la généreuse utopie surgie des décombres de la guerre sont devenus réalité. Cette Europe élargie demeure plus que jamais une chance pour les citoyens européens et pour leur avenir. En effet, forte de ses 453 millions d'habitants, l'Union s'impose comme une puissance économique de premier rang, où la croissance et les investissements créeront une nouvelle dynamique au service de l'emploi. C'est un processus dans lequel chacun sera gagnant, comme en témoignent les expériences réussies des élargissements précédents. L'Europe réunie pèse encore davantage dans le monde. Avec 25 pays, l'UE forme, derrière la Chine et l'Inde, le troisième ensemble démographique de la planète et près du quart de la richesse mondiale.

L'élargissement facilite encore le développement durable à l'intérieur de l'Europe et ouvre de nouvelles opportunités pour les pays en dehors de l'Union.

D'un point de vue politique, l'élargissement devrait accroître la stabilité politique en Europe, et permettre à l'UE d'appréhender les problèmes internationaux de manière plus efficace.

¹ Discours du Président français Jacques CHIRAC le 29 avril 2004.

D'un point de vue économique, l'élargissement accroît la taille du marché unique, facilite la circulation des personnels, encourage les investissements dans le marché intérieur de l'Union. Tout cela fait partie des thèmes étudiés par le présent mémoire. Dans une première partie, nous essayerons d'analyser les influences de cet élargissement dans différents secteurs économiques de l'UE, tels que le flux des investissements, la circulation des personnels, la finance publique et les problèmes monétaires. En effet, on peut s'interroger sur les conséquences de la diversité économique apportées par l'élargissement.

La deuxième partie s'attache à l'étude des conséquences de l'élargissement sur les principaux partenaires de l'UE. Ils sont en effet, à leur tour concernés par les influences potentielles de l'élargissement sur leurs relations commerciales avec la nouvelle Union et les nouveaux Etats membres.

De nombreux pays, dont la Chine, les Etats-Unis, la Russie et le Japon, qui ont des relations commerciales très étroites avec l'UE des 15 et les nouveaux Etats membres, sont intéressés par les implications de l'élargissement. Quelles sont leurs inquiétudes et leur capacité à y remédier ? Quelles sont les conséquences pour les flux commerciaux traditionnels ? Ce sont des sujets qui méritent une analyse systématique et scientifique. Mais il est certain qu'au fur et à mesure de l'expansion de l'UE, il sera toujours nécessaire de poursuivre le processus de partenariat et de coopération économique avec d'autres pays, afin d'assurer la paix, la stabilité et la prospérité de l'ensemble du continent européen et du monde entier.

1 - Impact sur les relations économiques intra-européennes

1.1 - Extension du marché unique

L'adhésion des 10 nouveaux pays membres a comme conséquence directe l'extension du marché unique de l'Union. La population de l'UE augmente alors de 20% (75 millions) pour passer à plus de 450 millions d'habitants, soit le plus grand marché intérieur du monde. Parallèlement, la superficie de l'Union augmente de 23%. Le supplément de PIB (produit intérieur brut) est de 4,8 % en prix courants et de 9,2 % en parités de pouvoir d'achat.

Avec l'élargissement, de nouvelles distances de l'UE sont à définir. Par exemple, Paris se trouve presque à même distance de Prague et de Barcelone (1000 Km environ), Strasbourg est aussi éloignée de Pau que de Varsovie (1200 Km environ). Les marchés des nouveaux membres peuvent donc être considérés comme des marchés de proximité et les coûts de transport dans cette Union élargie ne doivent pas être a priori considérés comme prohibitifs.

L'avantage de l'extension du marché unique est évident. En effet, le besoin d'infrastructures des PECO (pays d'Europe centrale et orientale) crée une demande non négligeable. A ce titre, on pourrait rappeler les craintes suscitées par l'entrée de l'Espagne dans l'UE en 1986 (au sujet de l'agriculture) alors même que les exportations vers l'Espagne ont finalement triplé entre 1986 et 1995. De même, l'Europe centrale a ainsi été ces dernières années le marché d'exportation de l'UE qui a affiché la plus forte croissance. L'UE dispose déjà d'un excédent de plus de 22 milliards de dollars par rapport aux nouveaux Etats membres (triplement depuis 1993), principalement dû aux exportations de produits chimiques et de biens d'équipement, et cet excédent devrait s'accroître.

Ce marché unique présente les caractères suivants :

- L'apparition de nouvelles spécialisations dans les nouveaux Etats membres

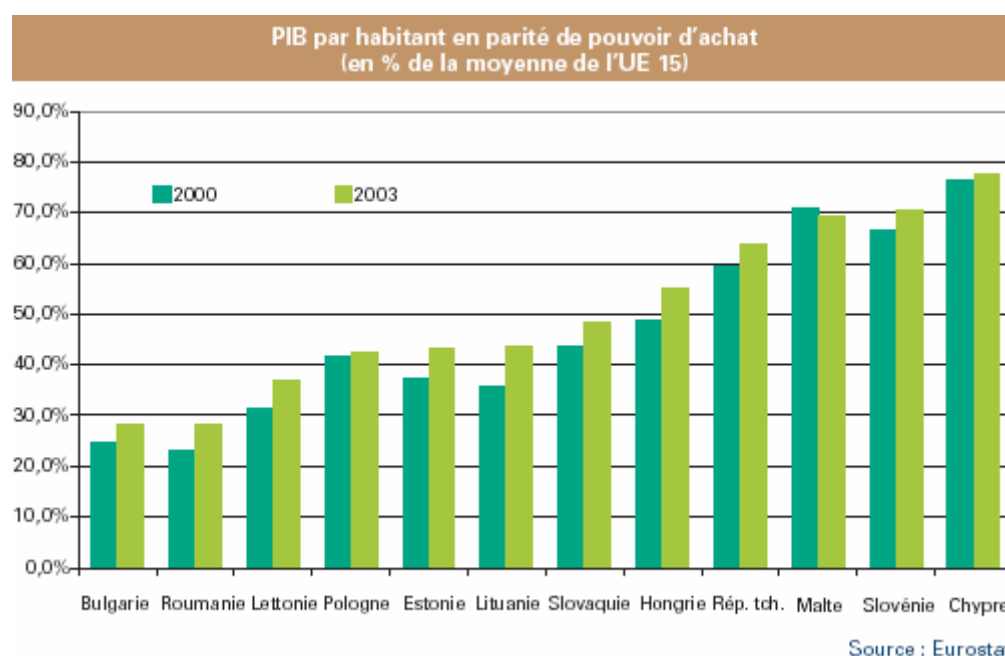
A côté de secteurs traditionnellement performants, comme le textile-habillement, la chaussure ou le meuble, les PECO ont fait émerger sur leur territoire de nouvelles spécialisations, basées sur des processus de production plus élaborés, le plus souvent sous l'influence des IDE. Ainsi, un véritable pôle automobile s'est peu à peu installé, avec les implantations successives de tous les grands constructeurs européens et de leurs équipementiers. C'est le secteur pour lequel la définition des stratégies sur la base de l'Europe élargie a été la plus précoce. Mais on voit aussi

se développer dans ces pays une compétence électronique. Dans ces secteurs, les PECO ont pris des parts de marché significatives au sein du marché unique européen.

Le phénomène marquant des dernières années est la modification de la nature et de la structure sectorielle des échanges des nouveaux entrants avec l'UE. D'une part, si le commerce inter-branche continue de dominer les échanges entre les deux zones, le commerce intra-branche a progressé, au moins pour les pays plus avancés dans la transition. D'autre part, la spécialisation de ces pays est en mutation rapide. Au début de la transition, cette structure était dominée par les secteurs intensifs en main-d'œuvre et en matières premières, alors que des désavantages comparatifs étaient constatés dans les secteurs intensifs en capital. Depuis quelques années, on constate une atténuation des désavantages dans le secteur des capitaux parallèlement au maintien d'avantages dans les industries traditionnelles.

- Des écarts de richesse importants entre les anciens et nouveaux membres de l'UE

Aujourd'hui, le niveau du PIB par tête en PPA (parité de pouvoir d'achat) des PECO reste largement inférieur à celui de l'UE à 15. En 2003, seuls cinq pays dépassent la moitié du niveau moyen communautaire : Chypre (77,6%), la Slovénie (70,3%), Malte (69,2%), la République tchèque (63,8%) et la Hongrie (55,1%).



Au début de la transition, la production des PECO a fortement chuté par rapport à son niveau du début des années 1990 (de 25 à 50% pour les pays baltes, de 13 à 25% en Europe Centrale. Depuis, la plupart des pays ont renoué avec une croissance dynamique, de 3,6% à 5,1% en

moyenne annuelle entre 1995 et 2003, en Estonie, Pologne, Lettonie, Slovaquie, Slovénie, Lituanie et Hongrie.

La Pologne a connu une croissance forte dès 1992 qui, même si elle a ralenti au cours de l'année 2000, lui a permis d'être la première économie à avoir rattrapé son niveau de production de 1989, suivie ensuite par la Hongrie, la Slovénie et la Slovaquie. L'Estonie, où la reprise a été plus tardive à l'instar des autres pays Baltes, et la République tchèque, où la crise financière de 96-97 a rendu les performances plus médiocres, ont à peine rattrapé ce niveau. En 2002 et 2003, les PECO ont globalement bien résisté au ralentissement mondial, témoignant de leur potentiel de croissance à moyen terme. Le choc externe de demande n'a cependant pas eu les mêmes répercussions dans tous les pays : les pays dont l'Allemagne est de loin le premier partenaire commercial ont souffert davantage. Les pays Baltes bénéficient d'un décalage de cycle favorable et connaissent actuellement une période de vive croissance, qui s'appuie sur un investissement relativement plus dynamique. Globalement, une consommation domestique soutenue a permis de maintenir un bon niveau d'activité. La croissance des nouveaux entrants a atteint 2,4% en 2002 et 3,5% en 2003, ce qui a permis la poursuite du rattrapage de niveau de vie de l'UE.

Ce surcroît de croissance est nécessaire pour accélérer une convergence qui est loin d'être achevée. Un différentiel de croissance de 2% par rapport à la moyenne de l'UE à 15 ne permettrait pas un rattrapage rapide du niveau de richesse. Avec un tel différentiel de croissance, seules la Slovénie et la République tchèque auraient dépassé les trois quarts du PIB moyen par habitant communautaire en PPA en 2015. Le PIB par habitant en PPA de plus de la moitié des pays de la zone resterait égal (Estonie et Pologne) voire inférieur (Lettonie, Lituanie) de moitié à la moyenne des pays de l'UE à 15. Si la tendance pour les années à venir reste positive, cela ne doit pas faire oublier que le processus de rattrapage s'accompagne naturellement de certaines fragilités structurelles, qui appellent à la poursuite des réformes. Sur le plan économique, il s'agit essentiellement de la persistance des déséquilibres des balances courantes et des déficits publics sous l'effet de dépenses sociales importantes et d'un chômage de masse. Dans ces conditions, les déséquilibres extérieurs ne devraient se résorber que lentement, et rester préoccupants dans certains pays (pays Baltes et Slovaquie notamment).

- Des économies de marché ouvertes aux échanges extérieurs et tournées vers l'UE

Les économies des nouveaux adhérents à l'UE présentent un profil de pays désormais largement ouverts aux échanges extérieurs, à l'image de certains pays de l'UE comme la Belgique, l'Irlande, les Pays-Bas ou même l'Autriche. Le taux d'ouverture aux échanges extérieurs des

nouveaux entrants, qui n'était que de 39 % en 1990, s'élève désormais à 80 %. Par comparaison, les pays de l'UE à 15 ont un taux d'ouverture de 55,7 %.

Au cours de leur transition vers l'économie de marché, le commerce extérieur des PECO s'est progressivement orienté vers l'UE à 15, avec laquelle ils réalisent aujourd'hui 62,7% de leur commerce extérieur. Cette orientation est asymétrique, car ces pays ne représentent qu'une part mineure des échanges extérieurs de l'UE à 15.

La part de l'UE dans les échanges commerciaux des nouveaux entrants est désormais équivalente à la part du commerce intra-zone dans le commerce total de l'UE. Cette réorientation des échanges s'est traduite par une nette contraction du commerce entre les pays entrants. Toutefois, la part du commerce intra-zone reste élevée, les liens historiques et l'héritage de la division de la production entre anciens pays partenaires jouant un rôle encore significatif.

L'ouverture croissante des économies des nouveaux membres aux relations commerciales avec l'UE s'est faite de façon déséquilibrée, les importations des pays entrants croissant plus vite que les exportations. L'Union à 15 dégage donc sur les nouveaux membres un excédent commercial qui s'élève aujourd'hui à 5,2 Md€. Seules la Hongrie, la République tchèque et la Slovaquie ont un excédent sur l'Union à 15.

- Des possibilités d'investissements à long terme :

Le passage à une économie de marchés crée un besoin énorme de capitaux en Europe centrale et l'investissement dans les PECO constitue tant un vecteur de transition qu'un enjeu économique pour les entreprises européennes. Les salaires sont bas et les rendements potentiels des investissements sont de ce fait élevés (main d'œuvre abondante et d'un niveau de qualification appréciable). Comme la capacité d'épargne intérieure est encore exigüe, ce potentiel d'investissement ne peut pas être entièrement exploité sans importation de capitaux étrangers.

Dans ce contexte, il n'est pas étonnant que la plupart des PECO accusent des déficits substantiels de la balance des paiements courants. Mais les IDE (investissements directs étrangers), plus stables, compose la principale source de financement de ces déficits extérieurs, ce qui soutient directement la croissance de la productivité sur le marché local par le biais des importations de savoir-faire et de technologie. Or, la corrélation entre les IDE et les indices de transition est positive et très élevée, ce qui montre que les réformes structurelles (les privatisations

notamment) constituent un pôle d'attraction puissant pour les investisseurs étrangers. Cette tendance devrait se poursuivre.

1.2 - Flux des investissements et délocalisation des industries

1.2.1 - Les nouveaux pays membres attirent plus d'IDE

Le processus de transition des économies des PECO a stimulé l'intérêt des investisseurs étrangers pour cette zone. Entre 1990 et 2002, la part de ces pays dans les flux d'IDE mondiaux est passée de 0,3 % à 3,3 %. La rapidité des transformations que ces pays ont connues depuis une dizaine d'années a été favorisée par des afflux massifs d'IDE, en majorité en provenance des 15 anciens membres de l'UE et des Etats-Unis. Les 3 premiers investisseurs dans la région sont l'Allemagne (30 %), les États-Unis (25 %) et la France (10 %). Le stock d'IDE est passé de moins de 3 milliards de dollars en 1990 à plus de 140 milliards en 2002, soit près d'un quart du PIB de la région.

Toutefois, leur développement est inégal selon les pays. Trois pays se caractérisent par un stock d'IDE supérieur à 20 Md€ : la Pologne avec plus de 40 Md€, suivie par la République tchèque et la Hongrie, avec environ 23 Md€.

1.2.1.1 – Les PECO intégrés à l'UE possèdent des atouts pour les IDE

Premièrement, la taille du marché des PECO est relativement grande pour les investisseurs occidentaux. Les PECO représentent un marché important de 75 millions de consommateurs et en croissance. Le potentiel de développement des PECO est prometteur. Les investissements dans les PECO permettent de servir durablement une demande locale en expansion.

La demande domestique des PECO devait progresser de 3,7 % en 2003 et de 4,5 % en 2004 et la consommation privée de 3,6 % à la fois en 2003 et en 2004. Les expériences passées, avec l'adhésion des pays à revenu inférieur à la moyenne européenne, tels que l'Irlande, la Grèce, l'Espagne et le Portugal, font présager des gains en pouvoir d'achat, influençant positivement la consommation. Le PIB par habitant, qui représentait 40 % de la moyenne de l'UE en Hongrie et Pologne en 2000, devrait atteindre 52 % d'ici à 2010, les chiffres étant respectivement de 50 % et 60 % pour la République tchèque et de 70 % et 85 % pour la Slovaquie.

Deuxièmement, l'environnement des investissements aux PECO ne cesse de s'améliorer. Dès leur adhésion à l'UE, les PECO ont l'obligation d'appliquer tous les règlements fixés par l'Union. Les acquis communautaires y sont intégralement respectés. Cela signifie qu'en général, pour les investisseurs des anciens pays membres de l'UE, le problème de non-transparence juridique n'existe plus. Ils n'ont pas besoin de s'affronter à de nouvelles règles du jeu, comme c'est le cas avec les autres marchés émergents. Les risques juridiques sont considérablement réduits.

Le contexte des négociations d'adhésion et l'objectif de reprise de l'acquis communautaire ont permis une mise à niveau de l'environnement des affaires sans précédent dans le cas d'économies émergentes. L'ensemble des questions relatives à la situation des investisseurs étrangers a été traitée : refonte des codes de commerce, adoption de nouvelles lois sur les activités économiques, création ou réforme des systèmes de protection de la propriété intellectuelle, mise en conformité des règles de concurrence.

Il faut reconnaître que si les engagements pris sont satisfaisants, l'application réelle suppose une bonne connaissance des règles et de l'évolution des comportements ainsi qu'une mise à niveau des capacités administratives encore à faire. Mais il est indéniable que l'environnement des affaires dans les dix nouveaux États membres a été considérablement amélioré depuis quelques années.

Troisièmement, la proximité géographique constitue un avantage unique des PECO pour attirer les investissements provenant de l'Europe de l'Ouest. Les contours modifiés de l'UE nous amènent à intégrer de nouvelles distances. (voir page 5)

Quatrièmement, les coûts de production des PECO sont assez compétitifs. Les PECO possèdent un coût de main-d'œuvre relativement faible par rapport aux anciens pays membres de l'UE, même si leur productivité est généralement inférieure. D'après les données Eurostat, en prenant l'UE comme base 100, la rémunération et la productivité dans l'industrie manufacturière en 1998 atteignaient respectivement 46 et 53 en République tchèque, 41 et 49 en Hongrie, 38 et 38 en Pologne. Le différentiel de rémunération est ainsi légèrement inférieur au différentiel de productivité. Les étapes de la production les plus intensives en travail peuvent donc se localiser dans ces pays.

Cinquièmement, une main-d'œuvre qualifiée peut satisfaire à la demande des investisseurs. Le taux de scolarisation et le nombre d'années d'études témoignent d'un niveau d'éducation élevé.

Le nombre moyen d'années d'études atteint 9,9 en Pologne, où il est le plus élevé, contre 8,75 dans l'UE des 15. L'indice de développement humain est également élevé dans la région. La Slovaquie se classe au 29e rang mondial, juste derrière le Portugal. La République tchèque, la Hongrie et la Pologne occupent respectivement les 33e, 35e et 37e rang.

Sixièmement, un marché de la sous-traitance est en expansion ainsi que des incitations locales et européennes d'implantation. Les grands groupes déjà implantés ont besoin d'entreprises sous-traitantes pour leur permettre de mieux maîtriser les délais, les prix et la qualité. Les PME des 15 anciens pays membres peuvent faire valoir leurs compétences particulières auprès des grands groupes ou plus simplement compléter le dispositif de production de ces groupes. Plus généralement, le processus de désintégration verticale, qui accompagne l'ouverture économique, crée des opportunités pour les PME. Les échanges ont ainsi favorisé la sous-traitance dans des secteurs traditionnels, tels que l'habillement ou le bois, mais aussi dans des secteurs nouveaux, tels que les machines et appareils.

Enfin, la concurrence locale est faible. Elle l'est relativement, pour le moment, en comparaison de celle qui prévaut dans les anciens pays membres de l'UE. La densité d'entreprises s'élevait en 1996 à 43 dans l'UE et 31 dans les PECO pour 1000 habitants et respectivement à 95 et 64 pour 1000 actifs. Mais la concurrence va s'accroître rapidement. Les premiers arrivés ont généralement un avantage non négligeable.

1.2.1.2 – Certains secteurs particuliers intéressent le plus les investisseurs

Pour déterminer les secteurs les plus porteurs pour les IDE à destination des PECO, il est nécessaire de prendre en compte les faits suivants. D'abord, les opportunités d'investissement liées aux opérations de privatisation sont relativement épuisées. Ensuite, les économies des PECO s'intègrent progressivement dans une nouvelle division européenne du travail avec leurs spécialisations et leurs facteurs de compétitivité. Troisièmement, le processus de convergence dans l'Union élargie et ses implications en termes de besoins de consommation pour les ménages offrent des opportunités d'affaires. Enfin, il existe des besoins d'investissement liés à la mise aux normes communautaires.

Cette observation contribue à définir les secteurs privilégiés pour les IDE :

Dans les secteurs industriels, les investissements dans les PECO se développeront en fonction de leur attractivité. En fait, les stratégies adoptées par les firmes multinationales renforcent les

spécialisations sectorielles. Si chaque pays a suivi une voie originale avant l'élargissement, deux phénomènes marquent le développement des investissements industriels étrangers dans la zone : l'apparition de nouvelles spécialisations, notamment dans l'automobile et l'électronique, et l'augmentation des échanges intra-branches, qui montre une intégration plus forte aux processus de production européens. En fonction des avantages compétitifs recherchés (proximité et taille des marchés, coût et qualité de la main-d'œuvre), chaque entreprise se situe mieux sur la matrice européenne des coûts et des gammes en prenant en compte l'élargissement. Le marché unique élargi est, pour le milieu des affaires, le nouvel espace pertinent de définition des stratégies européennes.

Dans le domaine des services aux particuliers et aux entreprises, de nombreuses activités sont encore embryonnaires dans les PECO. Par exemple, dans le secteur du commerce, la grande distribution a connu un développement accéléré, mais les grandes surfaces spécialisées y sont encore peu nombreuses. Avec l'enrichissement progressif des ménages et la diminution de la part relative de l'alimentation dans la consommation, de nouvelles opportunités d'investissement apparaîtront, liées aux loisirs par exemple, ou à des commerces de proximité qui pourront se développer par des réseaux de franchise. Puisque la surface financière est encore assez faible, le champ des services aux entreprises locales reste peu développé. Avec l'intégration progressive dans le marché unique et la croissance des performances des entreprises locales, les activités de conseil, de financement, d'étude et d'expertise, seront externalisées, éventuellement au profit des cabinets étrangers.

Dans le domaine des infrastructures, sous diverses formes de partenariats, des besoins se manifesteront encore pendant de nombreuses années. Les investisseurs étrangers occupent une position favorable pour y répondre. Le coût de la mise à niveau des infrastructures de transport et d'environnement de l'Europe de l'Est est évalué à 500 Md€. C'est le cas pour les infrastructures du transport (routier, ferroviaire, maritime, fluvial et aérien), de l'énergie (production d'électricité, chauffage urbain), de l'environnement (eau potable, retraitement des eaux usées, dépollution), et des télécommunications (téléphonie, transmission des données). Par ailleurs, dans ces secteurs, la convergence des économies et l'apport des fonds structurels européens contribueront à rendre réalisables des projets qui ne le sont pas pour l'instant en raison de revenus trop faibles (par exemple, le projet d'accès de la majorité de la population aux transports, aux télécommunications).

1.2.2 - Des délocalisation intra européennes des industries sont observées, cependant les flux d'IDE vers l'UE des 15 ne sont pas détournés vers les PECO ou très peu

1.2.2.1 – Les délocalisation intra européennes des industries sont tout à fait logiques

La délocalisation est une nouvelle version du cycle international du produit qui rend compte de la majorité des opérations de délocalisations intra européennes dans les secteurs où les biens ou services sont devenus standardisés. La dynamisation de la théorie de l'avantage comparatif devrait conduire à une meilleure allocation des ressources soit à l'échelle mondiale soit à l'échelle régionale. En outre, pour les pays moins développés, il y a un grand espoir dans la délocalisation: celui de pouvoir sortir de leur spécialisation dans la production et l'exportation de produits primaires pour s'industrialiser et devenir des exportateurs de produits manufacturés.

Il est nécessaire d'affiner cette analyse en étudiant les différentes stratégies suivies par les firmes multinationales : la stratégie de marché, la stratégie de minimisation des coûts et la stratégie globale.

Tout d'abord, dans la stratégie de marché, la décision d'investir à l'étranger est déterminée par la taille du marché et par sa croissance, par les obstacles aux exportations, par l'importance des coûts de transports et par la faiblesse des économies d'échelle.

L'implantation à l'étranger peut être considérée comme le substitut aux exportations. Elle est largement pertinente dans le cas de l'élargissement. L'entrée des PECO dans l'Union correspond à une augmentation de la taille du marché qui peut être mesurée par l'arrivée de 75 millions de consommateurs supplémentaires. Leur pouvoir d'achat est encore faible mais en forte croissance à moyen terme dans la perspective du rattrapage.

Les opérations de délocalisation résultant de cette stratégie pourraient entraîner l'apparition de surcapacités de production au niveau de l'Union dans les secteurs où les PECO sont les plus attractifs. Les modalités d'implantation sont au cœur de l'explication. Au début des années 90, celles-ci ont été majoritairement constituées par des rachats et des fusions – généralement effectués dans le cadre des programmes de privatisation. Compte tenu de l'état de la plupart des anciennes entreprises publiques, leur reprise par les investisseurs étrangers s'est accompagnée d'investissement de réhabilitation, de transfert de technologies et de recyclage de personnel qui se sont traduits par une augmentation de productivité et aussi de production. Ainsi dans les PECO, les rachats ne peuvent être réduits à un simple transfert de propriété. Ils s'accompagnent aussi d'une augmentation des capacités de production dans le secteur.

Aujourd'hui, une forte majorité des implantations sont des « greenfield investments ». Le rapport 2002 du cabinet Ernst et Young sur les grands projets de localisation des investissements indique que 77% des projets industriels sont de nouvelles implantations et non des extensions de capacités de firmes existantes. En conséquence, la délocalisation entraîne une multiplication des unités de production dans certains secteurs. L'effet en retour sur les marchés d'origine sera d'autant plus fort que ces derniers sont déjà saturés ou près de l'être. Ce qui explique en partie le faible taux de l'investissement domestique dans les pays d'origine et son orientation prépondérante vers l'étranger.

Ensuite, la stratégie de minimisation des coûts trouve un champ d'application privilégié dans les PECO. Les coûts salariaux y sont beaucoup plus bas que dans l'UE à 15 : si l'on prend le niveau autrichien comme base 100, le coût unitaire du travail s'établit à 54 en Pologne, 38 en République tchèque, 37 en Hongrie, 33 en Slovaquie. En outre, il existe une offre de travailleurs qualifiés faciles à recycler, les coûts de transports sont bas, les obstacles à la libre circulation des biens et des capitaux sont réduits. Tous ces facteurs favorisent une délocalisation vers les PECO des industries soit de production de biens demandant une main d'œuvre faiblement qualifiée comme l'habillement, la chaussure et les composants électroniques, soit à intensité technologique intermédiaire comme les composants automobiles, le montage, l'électronique et la chimie-pharmacie.

Une forte partie de la production est destinée à l'exportation : le taux d'exportation des filiales est supérieur à 60% en République tchèque, en Hongrie et en Slovaquie, en revanche, il n'est que de 27,4% en Pologne. En Hongrie, les exportations des filiales étrangères représentaient en 1999, 88,6% des exportations totales.² Les exportations des PECO – ou plutôt des filiales des firmes étrangères - sont très majoritairement orientées vers l'UE des 15.

Enfin, la troisième stratégie, la stratégie globale, consiste pour une firme multinationale à combiner les deux premières stratégies. Elle est certainement la plus adaptée pour exploiter les opportunités offertes par l'élargissement de l'UE. En effet, les caractéristiques de la nouvelle intégration régionale permettent de cumuler les avantages de l'accès à un vaste marché et de la minimisation des coûts dans un environnement de plus en plus homogène.

² Revue Elargissement

Cependant, dans un contexte de concurrence globale de plus en plus rude, les firmes multinationales font souvent leur choix pour mieux résister aux menaces des autres ou essayer de les devancer. Le primat de la vitesse dans la globalisation peut entraîner des décisions d'investissement déconnectées des débouchés locaux. Ceci explique en partie l'agglomération des investissements étrangers, dans certaines régions des PECO, dans les secteurs les plus attractifs : automobile, pharmacie, électronique, distribution, énergie et services y compris financiers.

Le cas de l'automobile est exemplaire. Sur la période 2002 – début 2003, les opérations suivantes ont été enregistrées : Audi installe une nouvelle usine de moteurs en Hongrie. Le groupe VW développe les capacités de production de son usine de montage de Poznan qui devrait atteindre dans les deux ou trois ans 150 000 voitures Skoda Fabia. Ce modèle est similaires aux Seat Ibiza dont la production va être transférée d'Espagne sur le site de VW à Bratislava dont la production prévue pour fin 2003 sera de 250 000 véhicules/an (y compris des Touareg et des Cayenne). A Poznan, il est fabriqué aussi 2 millions de moteurs en aluminium et des vans. VW va accroître sa production de 20% en Slovaquie et négocie avec le gouvernement roumain pour produire des pièces détachées. PSA, après s'être implanté en République Tchèque en collaboration avec Toyota, a décidé d'installer une nouvelle usine de montage de C3 et de 107 d'une capacité de 300 000 véhicules à 70 kilomètres de Bratislava. De son côté, FIAT a démarré sur son site de Tychy la production de son nouveau modèle, la Mini, avec un objectif de 240 000 unités produites en 2004. Suzuki a annoncé qu'il souhaitait porter sa production en Hongrie de 50 000 voitures actuellement à 200 000 par an. Bien entendu, les grands équipementiers automobiles ont suivi et sont présents à proximité de leurs clients. A côté des firmes allemandes, japonaises, et italiennes on note l'arrivée en République Tchèque, d'un équipementier mexicain (Nemak) et espagnol (Viza Automocion). Au total, les capacités de l'industrie automobile dépassent sensiblement un million de véhicules.

En fait, le marché automobile des PECO est évalué à 800 000 voitures et il existe à l'échelle mondiale des capacités excédentaires significatives dans le secteur.

1.2.2.2 – Cependant, on ne constate pas de détournement des flux d'IDE vers les PECO.

Les flux d'IDE en provenance de pays hors de l'UE, notamment les États-Unis et le Japon, se caractérisent par deux faits majeurs. Tout d'abord, les flux à destination des PECO représentent un très faible pourcentage, inférieur à 2 %, des flux à destination de l'UE. Par ailleurs il n'y a pas de phénomène de détournement, le pourcentage des flux d'IDE à destination des PECO par

rapport à ceux à destination de l'UE ne progressant pas de 1995 à 2000. Même si un éventuel détournement des IDE au profit des PECO devait intervenir, l'impact serait extrêmement limité.

Quant aux flux d'IDE en provenance des pays de l'UE, certains pays, comme le Royaume-Uni et l'Italie, n'investissent que très peu dans les PECO. D'autres pays, en revanche, réalisent des investissements relativement importants voire très importants dans les PECO. C'est le cas du Benelux, de l'Autriche et surtout de l'Allemagne. Mais même pour le Benelux et l'Allemagne, la progression des flux entre les périodes 1995-1997 et 1998-2000 est plus forte pour l'UE à 15 que pour les PECO. Cela contredit l'hypothèse de détournement des flux d'IDE alors que l'Allemagne, qui entretient des liens étroits avec les PECO et reste le premier investisseur dans la région, est peut-être le plus susceptible d'avoir détourné ses flux. De 1995 à 2001, les investissements directs dans les PECO provenant de l'Allemagne atteignent presque 30 milliards d'euros, soit une augmentation de 430%. Parmi les entreprises allemandes, 25% ont déjà investi dans les PECO, 23% envisagent d'y investir, et 12% ont le projet d'y délocaliser leurs bases de production.³

Après l'élargissement la discussion sur le détournement des IDE n'a plus de sens. En fait, l'accès au marché est une motivation très importante des investissements directs. Une fois les PECO devenus membres de l'UE, ces deux ensembles forment un seul marché attractif par sa taille et son dynamisme. La façon dont les investissements sont répartis au sein de ce marché n'a qu'une importance relative étant donné le potentiel du marché unique élargi.

Même au sein de l'UE élargie, le coût du travail n'est pas un élément majeur des IDE, à la fois parce que d'autres critères prédominent et parce que le niveau des salaires reflète le niveau de productivité. Un coût du travail moindre peut néanmoins se révéler attractif pour certains investissements. Mais le risque que les investissements à destination des PECO se substituent, même partiellement, à ceux à destination de l'UE pour des raisons de coût du travail est très limité.

La taille du marché local, la qualité des infrastructures et de la main-d'œuvre ainsi que les effets d'agglomération font partie des principaux critères de localisation. Il est évident que les pays de l'ancienne UE constituent toujours, au regard de ces critères, des pôles d'attractivité.

³ Deutsch Bank.

1.3 - l'élargissement facilite davantage la circulation des personnes, mais sous certaines conditions

La liberté de circulation des personnes est l'un des principes fondamentaux de l'Union. L'adhésion à l'UE de dix nouveaux Etats membres étend certainement le bénéfice de cette liberté à leurs ressortissants.

Toutefois la pleine et entière liberté de circulation des personnes n'entrera en vigueur qu'à l'issue d'une période de transition prévue dans le Traité d'adhésion. Cette restriction ne revêt cependant qu'une portée limitée : Elle ne sera applicable qu'aux seuls travailleurs salariés tandis que les étudiants, les chercheurs, les travailleurs indépendants et la libre prestation de services ne souffriront d'aucune restriction. Quand bien même cette restriction de l'emploi salarié serait applicable pendant une période pouvant atteindre cinq années, les pays accueillants pourront prendre certaines mesures d'ouverture progressives à l'issue des deux premières années, en fonction de la situation interne du marché de l'emploi. En tout état de cause, il importe de remarquer que les ressortissants des nouveaux Etats membres bénéficieront, quel que soit leur statut, de l'octroi de leurs droits sociaux, conformément aux principes régissant le modèle social européen auquel elle est particulièrement attachée.

1.3.1 - il existe une période transitoire pour les nouveaux Etats membres

Bien que les anciens membres de l'Union soient d'accord sur l'application du principe de la libre circulation des personnes à l'UE à 25, ils demandent à titre conservatoire une période transitoire. Des raisons cumulatives expliquent cette initiative :

Tout d'abord, de fortes incertitudes pèsent sur les mouvements migratoires de travailleurs susceptibles de survenir après l'élargissement. Les études présentées à cet égard laissent toutefois transparaître une aspiration non négligeable à l'immigration, même temporaire, des ressortissants des nouveaux Etats membres, et difficile à estimer par les anciens membres. Avec des salaires en moyenne plus intéressants, des systèmes de sécurité sociale plus développés et une position géographique voisine, l'UE à 15 reste toujours une destination favorite pour les immigrants ou les travailleurs venant des PECO.

Ensuite, il est impossible de faire abstraction de la situation du marché de l'emploi dans certains anciens membres, qui demeure caractérisée par de sérieuses difficultés de recrutement et, parallèlement, la persistance de nombreux de personnes à la recherche d'un emploi. Cette

situation implique, au niveau interne, le développement d'une politique active de l'emploi et de la formation professionnelle afin d'assurer un meilleur ajustement de l'offre et de la demande, tout en favorisant l'amélioration des conditions de travail et de rémunération, notamment en faveur de la main d'œuvre la moins qualifiée. La prise en compte des potentialités ouvertes par l'élargissement ne peut donc se faire que progressivement en fonction de l'évolution de ce marché.

En ce qui concerne la durée de cette période transitoire, le mécanisme retenu dans le Traité d'adhésion repose sur un système en trois étapes, dit « 2+3+2 ».

Une première période de deux années, à compter de la date d'adhésion du 1er mai 2004, constitue le délai incompressible pendant lequel des pays comme la France appliquent la période transitoire aux travailleurs salariés originaires des nouveaux Etats adhérents. Au terme de cette période, un bilan sera dressé au niveau national afin de voir comment cette restriction a fonctionné et quel est l'état du marché de l'emploi et ses perspectives immédiates ;

En fonction des enseignements tirés de ce bilan, une prolongation de trois ans sera éventuellement décidée et notifiée à la Commission européenne. Bien évidemment, des aménagements seront possibles, comme l'ouverture de certains secteurs d'activités ou même la suspension de l'application de la période transitoire au niveau national. Toutefois, aucun engagement ne peut être pris aujourd'hui sur une telle décision, qui ne pourra être déterminée que par une évolution particulièrement favorable du marché de l'emploi liée à une diminution conséquente du taux de chômage ;

Enfin, en ce qui concerne la période supplémentaire de deux années, la plupart des 15 n'envisagent pas actuellement de se placer dans une telle perspective, sauf l'Allemagne et l'Autriche qui sont les deux destinations préférées des travailleurs des PECO et se sont déjà prononcés pour une telle démarche.

En résumé, la position commune de l'UE permet aux 15 anciens membres d'appliquer une durée de période transitoire de cinq à sept ans, qui concernera l'introduction directe, sur le marché national de l'emploi, des seuls travailleurs salariés originaires des nouveaux Etats membres.

1.3.2 - Les personnes visées par les règlements européens sont classées en différentes catégories

- Les étudiants

Les anciens Etats membres ont décidé de n'imposer aucune restriction à la libre circulation des étudiants des nouveaux Etats membres. Ceux-ci peuvent circuler et séjourner sur l'ensemble du territoire de l'UE dans les conditions prévues par la directive 93/96 du 29 octobre 1993, telle qu'interprétée par la Cour de Justice des Communautés européennes dans la perspective de la mise en œuvre de la citoyenneté de l'Union.

Pour encourager les échanges d'étudiants, certains anciens pays membres ont supprimé l'obligation de visa d'entrée pour les étudiants des PECO, comme la France l'a fait pour les étudiants polonais, estoniens, hongrois et lituaniens.

Mais l'étudiant dispose seulement de la possibilité d'exercer une activité professionnelle salariée à temps partiel. Il est exclu du bénéfice du paiement, par l'Etat membre d'accueil, de bourses d'entretien et de sécurité sociale.

- Les chercheurs

Les Etats membres de l'UE ont décidé que les ressortissants des nouveaux Etats membres ayant le statut de chercheur bénéficient de la liberté de circulation sans restriction à partir du 1er mai 2004.

- Les jeunes professionnels

Les anciens Etats membres peuvent imposer une période transitoire pendant laquelle l'accès direct à leur marché de l'emploi est interdit aux travailleurs salariés ressortissants des nouveaux Etats membres. Ceci ne signifie pas pour autant qu'aucune possibilité d'occuper un emploi n'existe pour certains travailleurs, tels les jeunes professionnels qui souhaitent se perfectionner en début de carrière.

Les jeunes professionnels sont des personnes « s'engageant ou déjà engagées dans la vie professionnelle et qui se rendent dans l'autre pays pour améliorer leurs perspectives de carrière, grâce à une expérience de travail salarié dans une entreprise artisanale, agricole, industrielle ou commerciale du pays d'accueil, ainsi que pour approfondir leur connaissance et leur compréhension du pays d'accueil et de sa langue ». Ils doivent être au moins titulaires d'un diplôme correspondant à la qualification requise pour l'emploi offert ou posséder une expérience

professionnelle dans le domaine d'activité concerné. Ils ont aussi un bon niveau de connaissance de la langue du pays d'accueil. La durée autorisée du stage professionnel est, en principe, d'une année et elle ne peut faire l'objet que d'une seule prolongation d'une durée de six mois chez le même employeur.

Les jeunes travailleurs en formation, âgés de 18 à 35 ans et désireux d'obtenir un perfectionnement professionnel dans la branche d'activité dont ils relèvent, peuvent bénéficier des dispositions fixées dans les accords bilatéraux entre les anciens et nouveaux pays membres. Dans cette hypothèse, ils sont exclus de l'application de la période transitoire.

La situation de l'emploi ne peut pas être opposée à leur demande d'introduction temporaire présentée par un employeur local. Ils bénéficient de l'égalité de traitement en matière de conditions de travail, de rémunération et de protection sociale, à poste de travail égal, avec les salariés de l'entreprise où ils occupent un emploi, pendant toute la durée de celui-ci. En revanche, ils ne peuvent accéder au marché de l'emploi du pays d'accueil et doivent regagner leur Etat d'origine à l'expiration de la durée autorisée.

- Les travailleurs saisonniers

Il est possible pour les anciens pays membres d'introduire sur le marché de l'emploi des travailleurs saisonniers. Si on prend l'exemple de la France, cette catégorie de travailleurs fait l'objet, avec certains nouveaux Etats membres, d'accords bilatéraux visant à faciliter leur introduction temporaire sur le marché français de l'emploi, en considération des besoins de main d'œuvre.

Leur situation est semblable à celle des jeunes professionnels en formation. En plus, les travailleurs saisonniers sont introduits sous couvert d'un contrat de travail saisonnier souscrit en leur faveur par un employeur.

- Les travailleurs salariés de secteurs souffrant de pénurie de main d'œuvre qualifiée ou non qualifiée

La mise en œuvre d'une période transitoire n'exclut nullement d'éventuelles ouvertures du marché du travail dans des secteurs professionnels où des pénuries temporaires ou structurelles de main d'œuvre, qualifiée et non qualifiée, pourraient se manifester. Dans une telle hypothèse, la décision d'ouverture d'un secteur professionnel aux travailleurs salariés des nouveaux Etats

membres implique essentiellement la suppression de l'opposition de la situation de l'emploi à l'égard de ces personnes.

Toutefois, il n'est pas possible pour les Etats de l'UE à 15 de prévoir et de définir a priori des secteurs professionnels susceptibles d'être ouverts dans les conditions qui viennent d'être énoncées, eu égard aux fortes incertitudes pesant encore sur l'évolution à terme du marché de l'emploi en Europe.

- Les autres travailleurs salariés

La libre circulation étant temporairement suspendue pour une période initiale de cinq à sept années par les anciens pays membres, c'est le droit interne applicable aux ressortissants étrangers en matière d'admission, de séjour et d'accès à l'emploi qui seul s'applique pendant cette durée. Dès lors, la procédure à suivre pour un travailleur salarié originaire d'un nouvel Etat membre continue à être celle applicable en pays d'accueil au travailleur salarié ressortissant d'un pays tiers à l'UE.

Les travailleurs salariés venant des PECO sont toujours obligés de solliciter une autorisation de travail, conforme aux dispositions de la législation interne sur les étrangers. Toutefois la « préférence communautaire », établie par les Traités d'adhésion, les privilégie cependant par rapport aux demandeurs d'emploi ressortissants d'Etats non membres de l'UE.

- Les travailleurs non salariés

La situation des travailleurs non salariés se révèle particulièrement favorable puisque ceux-ci, ne relevant pas des dispositions relatives à la période transitoire, bénéficient de la libéralisation du droit d'établissement et de la libre prestation de services dans les Etats membres de l'Union. Il s'agit d'un progrès par rapport à l'état antérieur du droit applicable dans le cadre des accords européens d'association qui soumet ces travailleurs à l'obligation préalable de solliciter leur admission sur le territoire d'un Etat membre et les fait, en conséquence, encore relever de la législation de droit commun applicable localement, dans chaque Etat membre, au séjour des étrangers.

Leur statut doit toutefois être clairement défini afin de permettre aux Etats concernés de vérifier qu'ils relèvent effectivement des professions commerciales, industrielles, artisanales ou libérales qui échappent à la réglementation restrictive applicable au travail salarié.

Conformément aux principes posés dans l'UE et interprétés par la jurisprudence de la Cour de Justice des Communautés européennes, qui devient automatiquement applicable aux travailleurs indépendants originaires des nouveaux Etats membres, l'accès à de telles activités professionnelles est régi par les mêmes règles que celles applicables aux nationaux : inscription obligatoire au registre du commerce, au répertoire des métiers ou bien encore à un ordre professionnel, en fonction de l'activité exercée. La question centrale pour ces travailleurs est en fait celle de la reconnaissance de leurs diplômes professionnels délivrés dans les nouveaux Etats membres ainsi que la prise en compte éventuelle de leur expérience professionnelle. En l'état actuel de l'acquis communautaire, le principe de la reconnaissance mutuelle des diplômes constitue l'un des éléments centraux du dispositif mis en place.

Pour les professions réglementées telles que, par exemple, celles du domaine des soins de santé, la reconnaissance mutuelle des diplômes détermine entièrement les possibilités d'emploi d'un Etat membre vers un autre, sur la base de tableaux de correspondance entre la durée des études et les spécialités des diplômes délivrés par chaque Etat membre.

En l'absence de reconnaissance mutuelle des diplômes et donc d'automaticité de cette reconnaissance de qualification, chaque travailleur non salarié voulant s'établir à titre indépendant dans un Etat membre de l'Union est astreint à la démarche individuelle applicable aux diplômes délivrés dans un pays tiers à l'UE. De plus, outre les délais de procédure, aucune garantie de reconnaissance n'est apportée dans ce cadre.

- Les demandeurs d'emploi

Les demandeurs d'emploi des Etats membres ne bénéficient pas de la liberté de circulation sur le territoire d'un autre Etat membre de l'Union. Ils ne peuvent ainsi s'efforcer de rechercher des conditions d'indemnisation plus favorables dans un Etat membre par rapport à un autre.

Le travailleur migrant communautaire en situation de chômage dispose cependant d'une « tolérance » de durée limitée de présence dans un autre Etat membre, afin de faciliter sa recherche d'un nouvel emploi. Cette « tolérance » dépend de la réglementation sur la coordination des régimes nationaux de sécurité sociale des Etats membres et répond à certaines conditions.

- La libre prestation de services

On constate une libéralisation complète des services au 1er mai 2004. Elle vise deux catégories d'acteurs économiques qui ont bénéficié d'une ouverture totale et immédiate le 1er mai 2004 : les travailleurs indépendants, d'une part, et les entreprises, d'autre part.

Les travailleurs non salariés ou indépendants exerçant une profession artisanale, commerciale ou industrielle, les représentants ou mandataires sociaux d'entreprises peuvent bénéficier du libre exercice de la prestation de services. Il convient que le demandeur présente notamment le contrat d'entreprise ou tout document susceptible d'attester de la réalité de la prestation à exécuter pour l'obtention de sa carte de séjour en cas de mission temporaire de plus de trois mois.

Les entreprises prestataires de services établies dans les nouveaux Etats membres bénéficient aussi de la liberté d'effectuer des prestations de services dans la plupart des Etats membres et dans l'ensemble des secteurs d'activité concernés.

Il n'en est pas de même en Allemagne et en Autriche où certaines activités (bâtiment et travaux publics, services sociaux...) restent soumises au mécanisme de la période transitoire. Ceci implique que les entreprises ne peuvent conclure de contrats commerciaux dans ces secteurs d'activité avec des sociétés locales allemandes ou autrichiennes.

D'une façon générale et indépendamment du cas allemand et autrichien, l'exercice de la prestation de services par les entreprises établies dans les nouveaux Etats membres est entièrement libéralisé et elles peuvent envoyer leur personnel réaliser un contrat commercial conclu localement, ce qui n'était pas le cas avant le 1 mai 2004.

Les règles posées en matière de détachement des travailleurs par la directive 96/71 et interprétées par la jurisprudence de la Cour de Justice des Communautés Européennes, sont d'application dans le cadre de la mise en œuvre de l'acquis communautaire.

L'entreprise d'un nouvel Etat membre peut fournir librement ses services sans avoir à solliciter une autorisation de travail pour ses salariés car ceux-ci, venus pour participer à la prestation dont ils sont l'un des éléments indispensables, ne sont pas considérés comme accédant au marché de l'emploi local. Elle doit cependant déclarer cette activité. La réglementation à laquelle l'entreprise peut être soumise dans l'Etat membre où elle propose ses services doit, « être justifiée par des raisons impérieuses d'intérêt général » et applicable à toute entreprise exerçant

ce type d'activité sur le territoire concerné. De plus, elle ne doit pas imposer des règles auxquelles le prestataire est déjà soumis dans l'Etat membre où il est établi.

Il importe à ce sujet de préciser que la Cour a reconnu que le droit communautaire ne s'oppose pas à ce que les Etats membres étendent leur législation ou les conventions collectives de travail conclues par les partenaires sociaux à toute personne effectuant un travail salarié, même de caractère temporaire, sur leur territoire, quelque soit le pays d'établissement de l'employeur et que les dispositions de la législation ou des conventions collectives de travail dans un Etat membre garantissant un taux de salaire minimal peuvent, en principe, être appliquées aux employeurs effectuant une prestation de services sur le territoire de cet Etat, quel que soit leur pays d'établissement.

1.4 - Finances publiques et problème de monnaie

1.4.1 Finances publiques

L'un des impacts de l'élargissement de l'UE qui préoccupent le plus les opinions publiques des États membres est sa conséquence financière. En fait, cet élargissement de l'Union n'apporte pas de ressources financières appropriées, en revanche, une augmentation ou une réforme du budget de l'UE est inévitable. Avant, c'était un cadeau pour 15 membres de la famille, et maintenant, c'est presque le même cadeau pour 25 membres de la famille. En effet, les nouveaux Etats membres sont plutôt des demandeurs de l'aide que des contributeurs financiers. Ils ont non seulement un PIB/hab nettement inférieur à la moyenne de l'UE, mais aussi leur secteur agricole est plus vaste et surtout beaucoup plus pauvre. L'élargissement de l'UE a donc d'importantes implications dans deux domaines de la politique de l'Union qui représentent ensemble 79% du total de ses dépenses, à savoir l'agriculture et les Fonds structurels.

C'est l'accord inter-institutionnel du 6 mai 1999 (Agenda 2000 ou de Berlin) qui définit les perspectives financières actuelles de l'UE, qui couvrent les années 2000 à 2006. Il fixe le plafond des ressources propres à 1,24 % du revenu national brut communautaire. Il manifeste un effort de maîtrise des dépenses pour l'UE à 15, en particulier des dépenses agricoles. Les marges dégagées sont affectées à la préparation de l'élargissement de l'Union.

Perspectives financières 2000-2006 (prix courants pour 2000-2003 et prix 2003 pour 2004-2006)

Crédits d'engagement (Mds d'euros)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Agriculture	41,7	44,5	46,6	47,4	46,3	45,4	45,1
Actions structurelles	32,7	32,7	33,7	34	33,7	33,4	32,6
Politiques internes	6	6,3	6,6	6,8	6,9	7	7,2
Actions extérieures	4,6	4,7	4,8	5	5	5	5
Administration	4,6	4,8	5	5,2	5,3	5,4	5,5
Réserves	0,9	0,9	0,7	0,4	0,4	0,4	0,4
Pré-adhésion	3,2	3,2	3,3	3,4	3,4	3,4	3,4
Elargissement	0	0	6,9	9,8	12,6	15,4	18,2
Total	93,8	97,2	107,5	111,9	113,6	115,4	117,4

(source : Ministère français des Affaires étrangères)

1.4.1.1 - Les nouveaux Etats membres reçoivent des aides pré-adhésion qui contribuent à favoriser leur convergence au niveau du développement de l'Union

L'adaptation des normes, notamment industrielles et environnementales, requiert d'énormes investissements afin que les nouveaux Etats membres soient en mesure de se conformer à l'acquis communautaire. Éléments clés de la stratégie de l'UE à l'égard des pays candidats, les aides de pré-adhésion destinées aux PECO pour la période 2000-2006 atteignent 23.3 milliards d'euros et comprennent deux volets principaux :

- Le programme Phare finance les projets nécessaires pour adapter les systèmes administratifs et judiciaires, et développer les infrastructures des pays candidats (10,5 milliards d'euros);

- Deux fonds d'assistance ont été mis en place afin de gérer des aides complémentaires:

Le premier soutient les actions structurelles dans le domaine agricole (SAPARD - 3,5 milliards d'euros). Le second finance la construction d'infrastructures dans les domaines de l'environnement et des transports (Instrument structurel de pré-adhésion, l'ISPA - 7 milliards

d'euros). L'ISPA joue pour les pays candidats le même rôle que celui rempli par le Fonds de cohésion pour l'Espagne, le Portugal, la Grèce et l'Irlande.

Les partenariats pour l'adhésion conclus entre l'Union et les nouveaux pays membres constituent l'axe principal de la stratégie de pré-adhésion et permettent de canaliser les différents types d'aide. Chypre et Malte bénéficient d'aides spécifiques de pré-adhésion (95 millions d'euros).

Par ailleurs, une somme colossale de 63 milliards d'euros est destinée aux 10 nouveaux pays dans le cadre de l'élargissement de l'Union.

1.4.1.2 - La politique agricole commune, qui reste la rubrique la plus importante dans la dépense de l'Union, connaîtra des changements considérables.

La PAC est devenue au fil des années un ensemble complexe de garanties de prix, d'aides directes sous forme de revenus et de systèmes de quotas (principal résultat : les prix agricoles dans l'UE à 15 sont de 40 à 80% supérieur au niveau des nouveaux pays membres). L'application de la PAC sous sa forme actuelle aurait pour effet de gonfler considérablement les prix agricoles dans les nouveaux Etats membres. Dans son « Agenda 2000 », la Commission européenne a prévu environ 11 milliards d'euros de dépenses budgétaires supplémentaires pour la PAC à la suite de l'élargissement, soit environ un quart au-delà du niveau actuel. Afin de maintenir les dépenses sous contrôle, la Commission insiste pour que soit poursuivie la réforme de la PAC depuis 1992.

Cela implique que, dans l'avenir, on passera progressivement d'un système de soutien des prix à un système d'aide directe portant sur le revenu, étant données les pressions de l'OMC. En fait, la Commission suggère de faire bénéficier les agriculteurs des nouveaux États membres des paiements directs, à concurrence de 25 % des montants prévus par le régime actuel en 2004, de 30 % en 2005 et de 35 % en 2006. Les hypothèses sur lesquelles se fondait la programmation de Berlin n'incluaient pas le versement des paiements directs aux nouveaux États membres, mais la Commission fait valoir que tous les 10 demandent à être pleinement intégrés à ce volet de la PAC. Elle propose toutefois de les étendre progressivement, jusqu'à une pleine application en 2013, considérant qu'une intégration complète et immédiate dans le régime des paiements directs ne constituerait pas le meilleur moyen d'inciter les agriculteurs des nouveaux États membres à poursuivre les restructurations nécessaires.

1.4.1.3 - Les Fonds structurels évoluent aussi avec l'élargissement.

La Politique structurelle vise essentiellement à atténuer les disparités de bien-être entre les régions au sein de l'UE. Dans son « Agenda 2000 », la Commission européenne propose de ne pas augmenter les dépenses annuelles pour la politique structurelle au-delà de leur niveau actuel de 0.46% du PIB. En 2006, 12.6 milliards d'euros, soit environ 30% des fonds structurels seront réservés aux 10 nouveaux membres.

Mais ces montants sont relativement modestes. Par exemple, le coût pour satisfaire aux normes environnementales de l'UE est estimé par la Banque européenne pour la reconstruction et le développement à 100 - 120 milliards d'euros pour les 10 nouveaux membres. Mais tenant compte du plafonnement des dépenses structurelles à 0.46% du PIB, cela signifie que les Etats membres actuels recevront en 2006, en termes réels, 10% de moins de fonds structurels qu'en 1999. La Commission propose à cet effet une politique plus sélective, notamment en ramenant le nombre de ses objectifs de 6 à 3 et en limitant l'aide totale par pays à 4% au maximum du PIB.

Par ailleurs, des moyens seront normalement dégagés du Fonds de cohésion en raison du fait que le PIB/hab de l'Espagne et de l'Irlande vont franchir le seuil de 90%. La Commission propose aussi d'accroître la capacité d'absorption des nouveaux pays membres en concentrant les ressources disponibles sur les dépenses du Fonds de cohésion. Un tiers de l'enveloppe financière prévue pour les actions structurelles sera consacré au Fonds de cohésion, au lieu de 18 % pour les quatre États membres bénéficiaires actuels (Espagne, Irlande, Grèce, Portugal). Les montants prévus dans l'Agenda 2000 pour les fonds structurels au cours des trois premières années suivant l'élargissement se trouveront ainsi accrus de 2,443 milliards d'euros en 2004, 975 millions d'euros en 2005, et 824 millions d'euros en 2006.

En fait, les dépenses structurelles en faveur des nouveaux pays membres correspondront à une aide par habitant de 137 euros en 2006, ce qui représente 2,5 % de leur PIB total. Par comparaison, la moyenne pour les quatre pays bénéficiant actuellement du Fonds de cohésion est de 231 euros par habitant, ce qui représente 1,6 % de leur PIB total.

1.4.1.4 - Les nouveaux pays membres doivent respecter le Pacte de Stabilité et de Croissance (PSC), mais ils ont aussi besoin d'un régime de compensation.

En tant que membre de l'UE, les PECO doivent respecter le PSC. Aujourd'hui, des pays tels que la République tchèque, la Hongrie, la Pologne et la Slovaquie présentent encore des déficits élevés, qui devront être réduits par des coupes dans les dépenses ou par des recettes fiscales plus

élevées. Si on analyse les différences fondamentales dans les déterminants des déficits publics entre les nouveaux membres et les pays de l'UE à 15, on peut conclure que de bonnes règles budgétaires pour l'UE à 15 ne sont pas nécessairement appropriées pour l'UE à 25. En outre, les règles budgétaires pour l'UE à 15 ne sont pas nécessairement efficaces pour les pays de l'UE à 15 eux-mêmes.

Selon la plupart des analystes, les différences essentielles entre l'UE à 15 et les PECO concernant la finance publique sont les suivantes :

- La croissance dans les PECO est élevée et volatile. Ces deux éléments contribuent potentiellement à des fluctuations importantes de leur ratio de déficit public sur PIB. Par conséquent, le plafond de 3 % de déficit peut ne pas être suffisant pour permettre aux stabilisateurs automatiques de jouer pleinement.
- Les PECO sont dorénavant éligibles aux fonds structurels de l'UE, lesquels demandent un co-financement local pour pouvoir être mis en œuvre.
- Les PECO ont besoin dans le cadre de leur rattrapage économique d'améliorer leurs infrastructures. Leur financement proviendra essentiellement des institutions publiques. Le niveau d'investissement public demeurera ainsi vraisemblablement supérieur à celui de l'UE à 15.
- L'équilibre entre les grands et petits pays en ce qui concerne les procédures du PSC est supposé être à l'avantage des premiers. Les PECO, relativement petits et pauvres, risquent ainsi de faire partie d'une seconde classe à l'intérieur de l'UE. Donc, les PECO ont peu d'incitations à diminuer leurs déficits publics. En effet, les institutions de l'UE ont adopté jusqu'à maintenant une attitude de « négligence douce » vis-à-vis des finances publiques des PECO.

En résumé, la première différence entre l'UE à 15 et les PECO implique que des marges de manœuvres budgétaires plus importantes sont nécessaires pour les PECO. Les deuxième et troisième différences concernent la croissance future des dépenses publiques dans ces pays. La dernière différence porte sur le non-respect des règles budgétaires actuelles de l'UE. Une augmentation des déficits publics des PECO est donc attendue, et elle est largement justifiée d'un point de vue économique.

En fait, pour tenir compte des soucis des 10 nouveaux membres, la Commission propose un régime transitoire de compensations budgétaires. Il est prévu que les nouveaux pays membres appliquent pleinement la décision concernant les ressources propres dès la première année de leur adhésion. Cependant, lors de chacun des élargissements précédents, les nouveaux États membres ont bénéficié d'un régime transitoire réduisant leurs obligations financières à l'égard du budget de la Communauté. Tous les 10 nouveaux membres ont demandé à bénéficier d'un traitement aussi favorable que celui qui avait été accordé lors des élargissements précédents.

Cette demande est justifiée par le fait que la situation des nouveaux États membres de l'époque n'était pas comparable à celle des 10 nouveaux membres. En 1995, il s'agissait de pays contributeurs nets. En 1986, il s'agissait de pays débiteurs nets, mais qui ne recevaient alors pas du tout le même soutien en termes d'actions structurelles, la politique régionale et la politique de cohésion n'ayant pas encore atteint l'ampleur actuelle.

Le but de ce régime transitoire est de compenser une éventuelle détérioration de la position budgétaire nette des nouveaux États membres. Une telle détérioration pourrait résulter de deux principaux facteurs :

- un décalage entre le niveau des paiements et celui des engagements, alors que les nouveaux États membres devront verser immédiatement l'intégralité de leur contribution au budget ;
- le remboursement des dépenses encourues par les États membres au titre des paiements directs n'est effectué que l'année suivant leur versement aux agriculteurs. Dès lors, aucun remboursement n'est accordé aux nouveaux États membres sur le budget 2004.

Le régime transitoire proposé par la Commission prendra la forme de restitutions forfaitaires, dégressives et temporaires, dans la partie dépenses du budget. Aucun nouvel État membre ne devrait se trouver dans une position budgétaire nette moins favorable que celle de l'année avant l'élargissement.

1.4.1.5 - Les perspectives financières de l'Union élargie montrent deux logiques différentes.

Les propositions de la Commission européenne du 10 février 2004 à propos du budget européen ont révélé la grande différence à l'intérieur de l'UE sur les questions budgétaires. Malgré le lobbying des pays contributeurs nets (France, Allemagne, Royaume-Uni, Pays-Bas, Suède, Autriche) qui souhaitaient réduire le plafond du budget global pour l'amener à son niveau actuel

(1 % du PNB de l'UE, alors que le plafond est fixé à 1,24 %), la Commission a fait des propositions dans le sens contraire.

Un débat aurait pu voir le jour entre deux visions contradictoires des déterminants de l'efficacité économique : certains auraient défendu l'idée que la solidarité augmente l'efficacité globale, tandis que d'autres auraient approuvé une réduction des coûts financiers de la politique de l'UE (fonds structurels, PAC, etc.), seule susceptible d'améliorer l'efficacité économique.

En fait, on constate que deux logiques du processus européen d'intégration s'opposent : la logique comptable (selon le « I want my money back » de Mrs. Thatcher) et la logique de convergence. La première logique désapprouve fortement toute augmentation du budget européen et associe généralement les projets de solidarité à un gaspillage de ressources. La seconde logique se réfère davantage à la vision historique des fondateurs de l'UE. Pour satisfaire à tout le monde, certains proposent la décentralisation des dépenses agricoles et une restructuration en profondeur du budget de l'UE selon deux principes : des objectifs communs clairement identifiés, afin de sortir de la logique comptable, et un budget qui ciblerait les priorités de l'UE. Parmi ces priorités figure une réorganisation des dépenses en faveur de la croissance et de la convergence. Même s'ils font référence à la logique de convergence, les partisans de cette proposition considèrent que le budget global de l'UE ne devrait pas augmenter, ce qui inscrit toujours leur démarche dans une logique comptable et reflète la volonté de quelques puissances de l'Union.

1.4.2 - Problèmes monétaires

L'adhésion à la zone euro paraît être l'un des défis les plus importants auxquels les nouveaux membres devront faire face. Bien que cette leur adhésion à l'UE ne signifie pas un élargissement de la zone euro, les effets ne sont cependant pas à négliger.

Les nouveaux pays membres ont déjà restructuré leur industrie en direction des marchés extérieurs avant même leur adhésion. Ce redéploiement n'aurait pas pu se faire sans une relative stabilité macroéconomique. Les entrées d'investissements directs et la limitation de l'endettement extérieur y ont largement contribué. En réduisant la vulnérabilité aux capitaux spéculatifs, les gouvernements ont pu gérer le taux de change en s'écartant de la fixité absolue et du flottement intégral. La politique monétaire a donc pu établir un compromis entre les soucis de la compétitivité et de la réduction de l'inflation. Mais une trop grande précipitation pour une

entrée prématurée dans l'UEM pourrait détruire cet équilibre fragile. Les nouveaux États membres ont plein intérêt à évaluer les avantages et les inconvénients avant d'adopter l'euro.

1.4.2.1 – Les régimes et politiques monétaires des nouveaux pays membres s'évaluent avec le temps

La plupart des PECO ont accordé leur régime de change aux phases successives de la transition. Dans les premières années la stabilité monétaire est prépondérante. Des engagements de stabilité du taux de change les aident à ramener l'inflation en dessous de 10 %. Mais au fur et à mesure où la transition progresse, l'ancrage rigide du taux de change entraîne une appréciation réelle préoccupante des monnaies nationales et attire des capitaux flottants qui sont à l'origine de l'instabilité financière. Les PECO s'orientent donc vers des régimes de change plus flexibles.

Ces deux phases ont été expérimentées par les PECO. Elles justifient les adaptations des régimes de change à partir de 1997. Mais le passage à un régime de change flexible demande une politique monétaire dirigée vers une cible interne de l'inflation. Dans les pays en transition une telle politique est difficile à définir et à appliquer. La cohérence entre le régime de change et la politique monétaire prend la forme de taux de change souples mais gérés, dont le pilotage est incorporé dans la politique monétaire.

La crise financière de mai 1997 a forcé la République tchèque à adopter une cible d'inflation associée à un flottement géré. Ensuite la Hongrie et la Pologne ont élargi les bandes de fluctuation de leur zone cible glissante. La Pologne a adopté un taux de change flexible en avril 2000. La Slovaquie a parcouru le même itinéraire avec un passage au flottement en octobre 1998. La République tchèque et la Slovaquie ont aussi réduit globalement de la volatilité depuis 1999. Avec une performance remarquable pour le premier pays où la volatilité du taux d'intérêt n'est pas plus grande qu'en Allemagne. Mais le change étant bien géré, sa volatilité y est nettement plus faible. En Pologne et en Hongrie, en revanche, on observe un transfert de volatilité sur le change. Le transfert est beaucoup plus net en Hongrie depuis juin 2001 où la largeur de la bande de fluctuation du change a été grandement accrue.

Il est évident que les taux de change des PECO sont en fait surévalués. La hausse du taux de change réel des PECO par rapport à la zone euro (mesurée par les prix à la consommation) révèle des pertes de compétitivité-prix importantes pour tous les pays à l'exception de la Slovénie entre 1997 et 2001. La Pologne a perdu 30 % en compétitivité prix, la République tchèque 28 %, la Hongrie 24 % et la Slovaquie 22 %. Des appréciations aussi importantes ont provoqué des crises

de change dans d'autres pays émergents, alors que les PECO ont pu y échapper en adaptant leur spécialisation industrielle à la concurrence internationale.

Les facteurs suivants expliquent l'appréciation réelle du change des principaux PECO :

- le rattrapage du niveau du change après une dévaluation initiale conduisant à une sous-évaluation des monnaies ;
- la croissance de la productivité dans les secteurs exposés à la concurrence internationale : 3 à 6 % par an sur les dernières années, contre seulement 1 % en Europe de l'Ouest ;
- les fortes augmentations des prix du secteur protégé, à cause de la libéralisation progressive des tarifs ;
- l'entrée massive de capitaux étrangers (de l'ordre de 5 % du PIB par an) qui ont fortement contribué aux progrès de la productivité.

1.4.2.2 – Des éléments différents influencent les politiques monétaires des nouveaux pays membres

En effet, un excès de demande structurelle induit un surcroît d'inflation que la plupart des études estiment à environ 2 à 3% par an. Le risque de mener une politique monétaire trop restrictive peut alors apparaître. Certes des marges de manœuvre importantes existent dans certains pays pour réduire les pressions inflationnistes et les déséquilibres extérieurs en menant une politique d'assainissement budgétaire (ce qui a été payant pour l'Espagne et le Portugal par exemple). De nombreux facteurs plaident pour une réduction des déficits publics : maîtriser la dynamique de l'endettement et stabiliser le taux de change (Pologne), limiter les risques de déséquilibres extérieurs (Pays baltes), limiter l'endettement (Hongrie) ou encore ne pas trop différer la perspective d'adhésion à l'euro (République tchèque).

Le changement structurel comporte aussi une dimension réelle et une dimension financière qui sont dynamiquement liées. Les PECO ont procédé de concert à une ouverture commerciale et financière. Leur trajectoire se distingue de celle de l'Europe occidentale qui a privilégié l'intégration commerciale avant d'engager l'unification financière. Elle se distingue aussi de l'expérience désastreuse de l'Amérique latine qui s'est précipitée dans l'ouverture financière intégrale.

1.4.2.2.1 - En fait, avant d'adopter la monnaie unique, les nouveaux États membres devront satisfaire à certaines exigences normales de l'UEM.

Chaque pays peut définir sa propre stratégie face à l'euro : soit une adoption rapide de l'euro, et donc une convergence nominale rapide afin de respecter les critères de Maastricht, soit une convergence nominale progressive, qui permettrait de maintenir une plus grande liberté budgétaire. En reconnaissant l'intérêt qu'ils ont à adopter la monnaie unique, certains nouveaux pays membres n'envisagent pas de respecter les critères de Maastricht, en particulier le critère relatif aux finances publiques à moyen terme.

En fait, les nouveaux membres ont été soumis au processus de surveillance budgétaire dès leur adhésion à l'UE. Ils doivent éviter les déficits excessifs. Mais tant qu'ils ne seront pas membres de la zone euro, ils ne seront pas soumis aux sanctions prévues par le traité. Dans ce cadre, plusieurs pays, en particulier, la Pologne et la Hongrie ont décidé de retarder l'adoption de l'euro. Les autorités polonaises ont déclaré qu'elles avaient l'intention de repousser à 2010 l'adhésion à la zone euro. Comme les autres nouveaux membres, la Pologne craint aussi que le respect du critère d'inflation rende plus difficile le pilotage de la politique monétaire.

Les quatre critères de convergence sont les suivants :

- réalisation d'un degré élevé de stabilité des prix (critère d'inflation) ;
- situation convenable des finances publiques (pas de déficit excessif) ;
- caractère durable de la convergence (critère de taux d'intérêt) ;
- participation au MCE (mécanisme de change européen) 2 pendant 2 ans (respect des marges de fluctuation sans dévaluation). Certains pays envisagent l'adoption de l'euro comme un mécanisme de nature à fragiliser leurs économies. Compte tenu de ce dernier critère, il apparaît qu'en tout état de cause, elle ne pourra avoir lieu avant 2006.

1.4.2.2.2 – On constate une insertion commerciale dynamique dans les PECO

Les PECO ont connu des bouleversements radicaux de leur commerce extérieur avec une restructuration géographique et sectorielle de leur commerce (vers les économies de marché et sur les produits manufacturés) et ont atteint un degré d'ouverture particulièrement élevé. Il s'ensuit que la balance commerciale et la croissance bénéficient d'une dépréciation du taux de change réel effectif, même si elle intervient dans une situation où les balances commerciales sont déficitaires.

Malgré une bonne insertion commerciale des PECO dans le commerce mondial, ces pays continueront à enregistrer des déficits courants chroniques nécessaires au rattrapage du niveau de vie européen. Le financement de ces déficits s'est jusqu'à présent réalisé sous une forme

relativement favorable, puisque les IDE ont été largement majoritaires dans le financement des balances courantes. Les PECO ont pu ainsi être relativement bien protégés des situations de retournements brutaux des investissements.

1.4.2.2.3 - La vulnérabilité des PECO aux mouvements de capitaux est relativement faible

La structure financière des PECO est très différente de celle des pays de l'UEM. Les traits principaux sont les suivants : un degré faible d'intermédiation financière interne, un poids négligeable des marchés de titres pour le financement de l'économie, une présence élevée du capital étranger par l'investissement direct dans les secteurs industriel et bancaire. Parmi les PECO, la Hongrie, la Pologne et la République tchèque ont longtemps été la destination privilégiée des investisseurs internationaux. La poursuite du flux d'investissements directs dépendra de la rentabilité économique d'implantations d'entreprises multinationales ou de différentes formes d'associations avec des entreprises locales pour transférer de la technologie. Dans ces conditions l'endettement extérieur pourrait prendre une place plus importante.

De cette structure de financement à prédominance des IDE étrangers découle des modalités de financement des entreprises, sensibles au taux de change, tout en évitant l'endettement extérieur à court terme, propice aux crises financières.

Il s'ensuit que les régimes de change souples sont préférables pour deux raisons. D'une part, le taux de change est le principal canal de la politique monétaire via la compétitivité et la situation financière des entreprises. D'autre part, les chocs réels, convenablement absorbés par un ajustement du taux de change, sont prépondérants par rapport aux chocs financiers, minimisés grâce à la stabilité des mouvements de capitaux.

Le ratio du crédit intérieur au PIB dans les PECO est le tiers de ce qu'il est en moyenne dans la zone euro et la moitié du niveau qu'il avait au Portugal et en Espagne lorsque ces pays sont entrés dans l'UE. Ce sont les banques étrangères, ainsi que les multinationales à travers leurs filiales locales, qui ont effectué l'essentiel du financement externe. C'est ainsi qu'en Hongrie et en Pologne, les prêts des banques étrangères aux entreprises privées constituent plus de la moitié de tous les crédits étrangers vers ces pays. Ce crédit des banques étrangères aux entreprises industrielles et commerciales est essentiellement à moyen et à long terme. En revanche l'endettement extérieur des banques commerciales est beaucoup plus faible qu'en Espagne et au Portugal au début des années 90. La vulnérabilité aux aller et retour dévastateurs de capitaux flottants est donc fort réduite.

1.4.2.3 – Les PECO n’ont pas intérêt à rejoindre trop rapidement le mécanisme de la monnaie unique de l’UE.

Ces pays ne peuvent pas rejoindre automatiquement la zone euro, et aucun calendrier n’a été établi. Il est vrai que les conditions d’adhésion des nouveaux États membres comportent l’engagement d’adopter l’euro et de respecter la discipline de l’Union économique et monétaire (UEM). Mais tout comme les États membres actuels, chacun des nouveaux venus adoptera l’euro selon son propre calendrier. Par contre, aucun de ces pays n’a cependant demandé une clause d’exemption pour l’euro, comme c’est le cas pour le Danemark et le Royaume-Uni. Cela montre un fort intérêt des PECO pour la monnaie unique de l’Europe.

Il est vrai que participer le plus rapidement possible à l’UEM garantit la stabilité monétaire, favorise les investissements étrangers dans le pays et entraîne probablement une baisse des taux d’intérêt pour les entreprises et les consommateurs.

À l’inverse, rester en dehors de l’UEM pendant un certain temps donnera au pays assez de flexibilité pour contrôler les taux de change, les déficits et l’inflation, tout en stimulant la croissance plus efficacement que ne le permettraient la discipline de l’UEM (et notamment le pacte de stabilité et de croissance).

Étant donné l’énorme écart de développement entre les PECO et la moyenne communautaire, les tensions entre convergence nominale et réelle seront très vives. Leur gestion requiert l’usage flexible de tous les instruments de politique macroéconomique disponibles. L’ajustement des prix intérieurs exercera pendant longtemps une pression sur l’inflation. Le critère de convergence correspondant doit en tenir compte et amender la formule de Maastricht en conséquence. Sinon l’excès de désinflation maintiendra des niveaux de prix artificiellement bas et contraindra indûment le dynamisme de la demande interne. La convergence réelle en sera ralentie. De plus un taux d’inflation plus élevé que celui de l’UEM est une condition pour maintenir un taux d’investissement permettant d’augmenter l’intensité du capital, donc la productivité du travail. L’inflation doit baisser lentement au rythme des progrès de productivité, et non de façon artificielle, par une politique monétaire obsédée par la seule finalité de respecter au plus vite les critères de Maastricht. Or des prix suffisamment rémunérateurs sont essentiels pour augmenter l’épargne des entreprises. Cela s’avérera d’autant plus important que l’investissement direct doit ralentir avec l’épuisement des programmes de privatisation. L’épargne des entreprises est la seule forme d’épargne interne qui soit flexible, tant que les niveaux de vie n’ont pas augmenté

substantiellement et que le développement du système financier interne est incapable de transformer efficacement l'épargne des ménages.

La convergence réelle conduit à une croissance où les conditions de financement interagissent avec l'ajustement de la structure des prix relatifs. Mieux vaut réinterpréter la stabilité des prix et faire de la stabilité des changes et des taux d'intérêt un critère *ex post*, que s'en tenir rigidement à une conception juridique conçue dans un contexte historique révolu.

Pour les nouveaux membres, la politique monétaire doit établir un compromis entre les soucis de la compétitivité et de la réduction de l'inflation. Une trop grande précipitation pourrait détruire cet équilibre fragile. Un régime de taux de change flottant géré avec une politique monétaire orientée vers la stabilisation de la dette en devise permet d'obtenir le meilleur compromis entre les déséquilibres externes et internes. Donc la transition vers l'UEM doit se poursuivre avec prudence, sans entrée prématurée dans l'euro.

L'évolution des régimes de change dans les nouveaux membres de l'UE ne conduit pas à préconiser une voie unique vers l'UEM. Plus dangereuses encore sont les tentations de s'engager dans une euroïsation afin de satisfaire plus rapidement les critères de convergence nominale.

2 - Impact sur les relations économiques extra-européennes

2.1 - L'élargissement de l'UE est très bénéfique pour ses partenaires commerciaux.

Cet élargissement a créé un vaste marché intérieur: plus de 450 millions de citoyens, représentant environ 18% du commerce mondial et plus de 25% du PIB mondial. L'application des « quatre libertés » aux nouveaux États membres simplifie l'accès au marché UE pour les pays tiers. Par exemple, les produits importés en Estonie en parfaite conformité avec les normes UE, peuvent passer en Suède ou en Grèce. Un investisseur américain établi en Slovaquie est libre de fournir des services dans toute l'UE à 25 aux mêmes conditions que les opérateurs de tous les autres États membres, ce qui n'était pas possible avant l'élargissement.

L'accès aux marchés des dix nouveaux États membres est grandement facilité: un ensemble unique de règles commerciales, un tarif unique, un ensemble unique de procédures administratives s'appliquent dans toute l'Union et non plus uniquement aux 15 anciens États membres.

Le champ d'application de cette ouverture de l'UE vers les pays tiers est plus large : l'adoption par les nouveaux États membres du tarif douanier extérieur de l'UE représente une réduction globale importante des droits de douane. Par exemple, les droits de douane sur les importations en Hongrie seront diminués de moitié. L'élargissement étend les avantages du système de préférences généralisées aux importations dans les nouveaux États membres.

Grâce à l'adoption de normes réglementaires plus strictes, notamment en ce qui concerne la protection des droits de propriété intellectuelle, l'accès aux marchés publics ou dans le domaine de la concurrence, les intérêts des investisseurs et des opérateurs dans les nouveaux États membres sont mieux protégés.

2.2 - Relations avec la Chine

2.2.1 - Avantages pour les entreprises chinoises

2.2.1.1 - Marché élargi pour les produits chinois

Avec l'entrée des nouveaux pays membres, l'UE devient un marché énorme dont la dimension équivaut presque à celle des États-Unis. Sa population atteint 460 millions. Avant

l'élargissement, sur cent citoyens européens, 49 possédaient une voiture, 78 un téléphone et 34 un ordinateur. Le taux d'accès à Internet était de 36%. Après la naissance de l'Europe élargie, ces chiffres baissent jusqu'à atteindre respectivement 46, 74, 31 et 33%. Donc, le potentiel du marché de l'UE pour les produits chinois est évident, facilitant les exportations de la Chine vers l'UE.

Par ailleurs, au fur et à mesure du développement économique des dix nouveaux membres, les revenus de leurs citoyens connaîtront certainement une augmentation considérable et leur pouvoir d'achat sera aussi renforcé. Les produits chinois sont en général très compétitifs et attractifs dans ces pays. Il est prévisible que s'accroisse la demande des produits chinois dans les dix nouveaux pays membres.

2.2.1.2. Normes techniques unifiées

Avec l'élargissement de l'UE, les entreprises chinoises sont face à un marché européen plus grand dont la régulation sera plus standardisée. Les entreprises chinoises, qui exportent des produits vers les dix nouveaux membres, peuvent également pénétrer les marchés des autres pays membres. L'ambassadeur de Hongrie en Chine indique que les usines, dans les dix nouveaux membres, sont considérées comme des établissements de l'UE depuis le 1^{er} mai 2004, et leurs produits peuvent circuler librement au sein de tous les 25 pays membres.

Avant, pour les exportateurs chinois, l'arme la plus efficace face à la concurrence internationale était leurs prix souvent très compétitifs. Un des obstacles majeurs pour pénétrer le marché européen était l'existence de normes techniques multiples d'un pays à l'autre. L'élargissement de l'UE a fait disparaître ces normes très diverses. Les produits chinois n'ont besoin que d'un certificat unique délivré par l'UE pour être exportés en Europe. Cela relève le seuil d'entrée pour certains produits. Mais l'exploitation des marchés des nouveaux pays membres par les entreprises chinoises en est largement facilitée. De plus, ces entreprises obtiennent des avantages économiques d'envergure de fait que leurs produits peuvent entrer en même temps dans l'Europe de l'ouest et dans l'Europe de l'est qui sont traditionnellement deux marchés différents pour la Chine.

2.2.1.3. Avant-postes en Europe

Dans les dix nouveaux pays membres, le prix de revient de la main d'œuvre est relativement faible et les ouvriers qualifiés sont nombreux : ce sont des avantages qui attirent les investisseurs

chinois. Selon l'Ambassadeur de Hongrie, pour rattraper le niveau moyen du développement économique de l'UE, la Hongrie s'engage à améliorer ses infrastructures, à développer sa technologie informatique et à promouvoir son tourisme. Le gouvernement hongrois favorise aussi l'arrivée des investissements directs étrangers. Comme il faut augmenter le taux d'emploi, le niveau de revenu et la consommation des ménages, les opportunités économiques pour les entreprises chinoises sont évidentes. Ainsi, les pays de l'Europe centrale et de l'est sont de possibles avant-postes pour les entreprises chinoises qui veulent pénétrer les marchés de l'UE.

2.2.1.4 - Abattement des droits de douane

L'effet positif le plus direct de l'élargissement de l'UE pour la Chine est la baisse du tarif douanier des PECO. Les nouveaux pays membres appliquent le tarif douanier unique de l'UE alors que, avant leur adhésion à l'UE, le tarif douanier de tous ces pays était plus élevé que celui des anciens pays membres. Par exemple, en Pologne, le tarif douanier pour les montres était compris entre 20% et 35%, celui des bijoux fantaisie atteignait 21%. Pour les importations non agricoles, le tarif douanier moyen en Pologne et en Hongrie était respectivement de 19,9% et de 9,8%, alors que celui de l'UE n'est que de 7,4%. La baisse du tarif douanier contribue sans aucun doute à la dilution du prix de revient de l'échange commercial entre les entreprises chinoises et les nouveaux pays membres de l'UE.

En ce qui concerne la Chine, les produits qui bénéficient des avantages de l'ajustement des droits de douane sont principalement les montres, les jouets, les consoles de jeux, les équipements sportifs et les bijoux fantaisie. Les tarifs douaniers moyens de l'UE pour ces produits sont tous inférieurs à 5%. Mais tous les produits chinois ne peuvent tirer profit de l'abattement des droits de douane. Pour certains produits électroniques, le tarif douanier est au contraire en hausse dans certains nouveaux pays membres.

2.2.1.5 - Clause de faveur générale

L'élargissement signifie aussi que la Chine peut bénéficier de la clause de faveur générale dans un plus grand nombre de pays européens. La clause de faveur générale est un système d'abattement des droits de douane des produits manufacturés et semi-manufacturés - y compris aussi certaines matières premières - provenant des pays en développement et appliquée par les pays développés. Le tarif douanier des produits bénéficiant de cette clause est, en moyenne, inférieur d'un tiers à celui des produits bénéficiant de la clause des pays les plus favorisés.

Avant le 1^{er} mai 2004, l'ensemble des 15 anciens pays membres de l'UE appliquaient la clause de faveur générale. Parmi les nouveaux pays membres, seules la Pologne, la République tchèque et la Slovaquie appliquaient cette clause aux produits chinois. Maintenant, tous les 25 pays membres accordent à la Chine cet avantage.

2.2.1.6 - Ajustement des barrières commerciales des 10 nouveaux pays membres

A la demande de l'UE, les 10 nouveaux pays membres sont obligés de modifier leurs propres politiques et règlements commerciaux. Toutes les directives et les modifications de quotas sont appliqués dans ces pays. Ce nouveau système de régulation standardise les marchés des nouveaux pays adhérents. La concurrence est mieux réglementée, donc les intérêts et les droits des entreprises étrangères sont mieux respectés. Les barrières commerciales dressées par les gouvernements pour protéger leurs produits locaux seront abrogées graduellement, d'après les critères de l'UE.

L'élargissement de l'UE signifie aussi l'élargissement de la zone de libre échange et de l'union douanière de l'UE. Selon les règlements de l'OMC, le tarif douanier et les autres réglementations appliqués par les membres d'une union douanière ou d'une zone de libre échange à l'encontre d'une partie tierce, ne peuvent pas dépasser ou être plus exigeant que le niveau moyen avant la création de l'union douanière ou de la zone de libre échange. Ceci dit, si l'élargissement de l'UE produit des effets négatifs pour les entreprises chinoises, la Chine a le droit de demander des compensations à l'UE .

2.2.2 - Défis pour les entreprises chinoises

2.2.2.1 - La dynamisation du commerce interne affaiblit les exportations chinoises.

L'élargissement de l'UE augmente encore davantage le taux du commerce intérieur dans le commerce général de l'Union. L'Europe élargie a tendance à atténuer sa dépendance vis à vis du commerce extérieur. Les pays hors zone connaîtront les effets négatifs du transfert du commerce et risquent de perdre des opportunités d'échanges économiques avec les pays membres de l'Union. Les statistiques et les prévisions de l'IESEE montrent que le taux du commerce intérieur des 15 pays membres de l'Union était de 60% en 2003. Avec l'entrée dans l'Union des pays de l'Europe centrale et orientale, ce taux remontera à 76%. Pour les 10 nouveaux pays membres, le taux du commerce avec les 15 pays anciens membres de l'UE est respectivement de

78%(République tchèque), 74%(Estonie), 57%(Chypre), 77%(Lettonie), 62%(Lituanie), 72%(Hongrie), 59%(Malte), 74%(Pologne), 72%(Slovénie) et 80%(Slovaquie). A la suite de l'élargissement, ce taux sera plus élevé.

2.2.2.2 - La substitution des produits chinois est fort possible.

Certains des 10 nouveaux pays membres de l'UE ont un niveau du développement économique et une structure des produits exportés similaires à ceux de la Chine. Les produits de ces pays prendront la place des certaines marchandises chinoises exportées en Europe. L'exportation de la Chine vers les pays de l'UE devient de plus en plus difficile. A partir des années 90, le taux des produits industriels fabriqués, dans l'exportation totale, n'a cessé d'augmenter dans les PECO. Si on prend l'exemple de la République tchèque, dont l'économie nationale est relativement développée parmi les 10 nouveaux pays membres, les produits les plus exportés en 2003 ont été les automobiles et pièces détachées, les équipements électroménagers et pièces électriques, les équipements mécaniques et pièces détachées, les produits de l'acier, les meubles et pièces détachées. Ces produits représentent 77% de l'exportation totale de la République tchèque dans l'année. Evidemment, à cause de la similitude des niveaux du développement économique, les produits des nouveaux pays membres de l'UE peuvent se facilement substituer à ceux venant de la Chine.

L'élargissement de l'UE a invalidé les accords commerciaux bilatéraux entre la Chine et les PECO, signés sur la base des avantages mutuels. Cela a certainement des effets négatifs sur l'exportation des entreprises chinoises. La type de marchandises exportées par la Chine ressemble à celui des PECO, la concurrence est évidente. Depuis ces dernières années, pour profiter d'une main d'œuvre qualifiée et des avantages géographiques, les pays de l'Europe de l'Ouest ont beaucoup investi dans les PECO. La concurrence entre les produits industriels des PECO et des pays asiatiques est ainsi plus rude que jamais. Ce qui est plus inquiétant, c'est que les PECO, dont la compétitivité industrielle est relativement faible, sont favorables à l'installation des plus de barrières à l'importation des produits venant des pays non-membres de l'UE, dans le but de protéger leurs propres intérêts. La Chine en serait l'une des principales victimes.

2.2.2.3 - La capacité des pays membres de l'UE à attirer des investissements étrangers directs est renforcée.

Des économistes ont déjà prévu que l'élargissement de l'UE influencerait le volume des IED en Chine. L'élargissement a beaucoup amélioré l'environnement des IED pour les pays membres de l'UE, les pays en dehors de cette zone sont influencés directement par l'effet du transfert des investissements. Premièrement, les nouveaux pays membres sont relativement moins développés, le prix de revient de leur main d'œuvre est moins cher que les 15 anciens pays membres, les multinationales européennes ont ainsi tendance à se tourner vers ces pays, dans le but de profiter de l'ouverture complète des marchés entre les pays membres de l'Union. Deuxièmement, les multinationales non européennes augmenteront aussi leurs investissements dans les PECO, afin d'entrer au marché de l'UE avec des produits plus compétitifs. Une des conséquences directes de ces pratiques est la diminution des IDE dans des autres pays, et l'UE est l'un des principaux investisseurs en Chine. Selon les statistiques de l'Eurostat, les IDE dans les 10 nouveaux pays membres de l'UE est de 13mds euros en 2000, ils sont de 21,7mds euros en 2003. Parmi les 8,7mds euros augmentés, 5,2mds proviennent des 15 anciens pays membres de l'UE.

Actuellement, le commerce entre la Chine et l'UE représente 15% du volume totale du commerce extérieur de la Chine. Les investissements provenant de l'UE représentent 8% des IDE en Chine. L'UE est le 3^{ème} partenaire commercial et la 4^{ème} région d'origine des IDE. Il est évident que l'UE reste un partenaire économique important pour la Chine.

2.2.2.4 - Le seuil d'entrée des nouveaux pays membres s'élève par contre-coup.

Le degré de la dépendance de l'UE envers les ressources et les marchés extérieurs diminue avec l'élargissement. En même temps, il existe encore de nombreux problèmes dans le développement économique des nouveaux pays membres de l'UE. En 2003, le taux de croissance économique des 10 nouveaux pays membres est en moyenne de 3,7%, le taux de chômage est de 9,9%. Pour mieux protéger les intérêts de ces pays et favoriser un développement en commun de tous les 25 pays membres, l'UE prendra certainement des sanctions économiques et de protection plus strictes envers les pays extérieurs à l'Union.

Par ailleurs, les barrières commerciales de l'UE sont en général discrètes et intelligentes, souvent sous prétexte de normes techniques, de contrôle sanitaire et de protection environnementale. Les PECO demandaient souvent des conditions moins sévères pour les produits importés, et les entreprises chinoises avaient donc plus de facilité pour pénétrer les marchés. Mais après l'élargissement de l'UE, les nouveaux pays membres adoptent aussi les normes de l'UE et introduisent les barrières commerciales non douanières. La situation des exportateurs chinois se

détériorer. On peut prendre l'exemple des exportateurs de chaussures, de couverts de porcelaine et d'ustensiles de cuisine. L'UE des 15 distribue des quotas pour l'importation de ces produits; par contre, aucune limitation n'existait dans les 10 nouveaux pays membres pour importer ces produits. Avec l'élargissement de l'UE, le système de quotas d'importation s'applique automatiquement à ces pays.

Mais la plupart des produits chinois ne sont pas visés par ce système de quotas. Outre les trois produits mentionnés, seuls les produits textiles, les vêtements et le miel sont concernés. Conformément aux règlements de l'OMC et aux accords entre la Chine et l'UE, ces mesures de limitation quantitative seront supprimées en 2005.

2.2.2.5 - Les mesures anti-dumping risquent de se propager.

Pour les entreprises chinoises, les mesures anti-dumping de l'UE sont les plus difficiles à affronter. La Chine reste le premier objectif d'anti-dumping de l'UE. Jusqu'à maintenant, l'UE a appliqué 38 fois les mesures de protection commerciales contre les produits chinois importés, on y compte 37 cas d'anti-dumping et la valeur des produits concernées atteint 1,5 mds euros.

Avant l'élargissement, la plupart des PECO n'avaient aucune mesure anti-dumping contre les produits chinois, sauf la Pologne (briquets de poche, chaussures et fers électriques). Après l'élargissement de l'UE, tous les nouveaux pays membres ont introduit le système anti-dumping. Les produits chinois importés dans ces pays doivent être soumis à la taxe anti-dumping. Le prix de revient des produits chinois en est augmenté. Certains produits chinois sont obligés de quitter le marché de l'Europe orientale.

2.2.3 - Mesures envisagées par la partie chinoise

2.2.3.1 - Augmenter l'exportation des produits mécaniques et électriques, améliorer la qualité des produits exportés

Depuis ces dernières années, la qualité des produits chinois exportés dans les PECO s'améliore progressivement. Le pourcentage des produits mécaniques et électriques augmente considérablement. Mais les produits du textile et de l'industrie légère constituent toujours la partie la plus importante de l'exportation chinoise dans les PECO. Les produits à haute valeur ajoutée et à haute densité technologique sont peu nombreux, ce qui compromet le potentiel de l'exportation chinoise dans ces pays. Les accessoires informatiques, les pièces détachées et les

autres produits mécaniques et électriques chinois sont en général exportés vers les PECO à travers les systèmes d'achat interne des multinationales et le commerce de transit. L'exportation directe de ces produits est relativement rare. Le gouvernement chinois doit encourager les entreprises mécanique et électrique et celles de haute et nouvelle technologie à renforcer leur exploitation du marché des PECO et y créer leur propre réseau de vente.

2.2.3.2 - Développer l'assemblage des produits à l'étranger et y créer des joints-venture

Le volume du marché des PECO est relativement faible. Les pays occidentaux augmentent souvent leurs exportations dans les PECO en implantant leurs propres usines et en créant des joints-venture. Pour le moment, les installations chinoises sont encore loin d'être importantes, et n'ont donc pas d'effet positif sur l'exportation chinoise dans les PECO. Cependant, certains secteurs industriels chinois ayant des technologies relativement avancées ont besoin de transférer leur capacité de production à l'extérieur. Les PECO sont des destinations idéales pour ces entreprises. La Chine a tout intérêt à y favoriser l'implantation d'entreprises appropriées dans le but d'accélérer l'exportation chinoise des équipements mécaniques et des pièces détachées.

2.2.3.3 - Profiter de la nouvelle règle totalisatrice de l'UE sur les pays d'origine de production

Depuis le 1^{er} janvier 1997, une nouvelle règle totalisatrice sur les pays d'origine de production s'applique au commerce entre l'UE et les dix nouveaux pays membres. Le pays d'origine de production est donc identifié en tant que région et non plus en tant que pays. Les produits fabriqués dans toute une région peuvent bénéficier d'une exonération des taxes de douane s'ils font partie de l'UE. Cela signifie que tous les produits, dont 60% sont fabriqués dans les PECO ou dans des pays désignés par l'UE, peuvent être exportés vers l'UE sans payer de taxes d'importation. C'est une opportunité à saisir pour les entreprises chinoises. Elles peuvent fabriquer des produits dans les PECO avec des matières premières venant de Chine et les exporter vers tous les pays membres de l'UE.

2.2.3.4 - Négocier le remboursement commercial avec l'UE

D'après les règles de l'OMC, si l'élargissement d'une union douanière a pour résultat une augmentation du taux douanier ou le renforcement des mesures commerciales, les autres pays membres ont le droit de demander de négocier ou de discuter avec cette union dans le but d'un remboursement commercial. En 1995, lors du 4^{ème} élargissement de l'UE (l'adhésion d'Autriche,

de la Suède et de la Finlande), les Etats-Unis et le Canada ont mené des négociations au sujet du remboursement commercial. L'UE a promis de baisser les taux douaniers pour certains produits originaires des ces deux pays et d'augmenter leurs quotas d'exportation. La Chine, n'étant pas encore membre de l'OMC à cette époque, n'a pas effectué la même démarche.

Compte tenu que les 10 nouveaux pays membres de l'UE sont des partenaires commerciaux assez importants, la Chine a intérêt à assurer ses droits légitimes au sein de l'OMC. Le Ministère chinois du Commerce en a discuté avec le Commissariat chargé du commerce extérieur de l'UE dès le deuxième semestre 2002. Deux réunions informelles de négociation se sont tenues respectivement en septembre et en novembre 2003. Les premiers résultats sont positifs. L'UE a promis de prendre des mesures favorables concernant le volume des importations des produits de 3 filiales industrielles (chaussures, couverts de table en porcelaine et en poterie) ainsi que sur le quota des produits textiles. Les quotas volontaires, à titre temporaire, des importations des conserves de champignons et d'ail sont aussi augmentés. Grâce aux efforts chinois, l'UE a également montré un esprit d'ouverture sur le problème de l'auto application des règles anti-dumping et a décidé de mener un 'réexamen temporaire' sur les bicyclettes, les produits des silices de fer et les téléviseurs importés de Chine.

2.3 - Relations avec d'autres principaux partenaires commerciaux

2.3.1 - Relations avec les Etats-Unis

2.3.1.1 – Les relations économiques entre l'UE et les Etats-Unis sont très étroites et constituent l'une des bases de l'économie mondiale. L'impact de l'élargissement de l'UE sur ces relations, considérable ou non, influence certainement les relations commerciales internationales.

L'UE et les États-Unis sont tout d'abord les premiers acteurs du commerce international, comptant en 2002 pour 37 % du commerce mondial des marchandises et 45 % du commerce mondial des services. Ils représentent également les principales sources et destinations des investissements directs étrangers (IDE), avec 54 % du total des flux entrants et 67 % du total des flux sortants en 2000.

L'UE est non seulement une source essentielle de revenus pour les entreprises américaines, mais également un fournisseur clé de capital ou de liquidités pour l'économie américaine, contribuant ainsi dans une large mesure à financer son déficit commercial. Si les litiges du commerce

transatlantique font la une des journaux, le commerce représente presque 20 % des échanges transatlantiques globaux, tandis que les litiges commerciaux qui opposent les États-Unis et l'UE comptent pour moins d'1 % des échanges transatlantiques.

2.3.1.2 – Les effets de l'élargissement de l'UE sur les relations économiques transatlantiques se manifestent dans les domaines suivants :

2.3.1.2.1 - Des analystes considèrent que l'UE élargie constitue un concurrent sérieux pour les Etats-Unis. Ce point de vue est largement partagé par un certain nombre de chinois. Mais à mon avis, compte tenu que l'élargissement tout récent ne contribue qu'à 5% d'augmentation du PIB de l'Union, à court terme ce changement n'a pas beaucoup d'influence sur le rapport de puissance économique euro-américaine.

Mais à long terme, l'effet positif de l'élargissement se manifestera progressivement. A l'avenir, l'élargissement pourra certainement renforcer la compétitivité de l'économie européenne vis-à-vis à celle de l'Amérique. Par exemple, dans le domaine de la télécommunication, la part de marché des produits européens dépasse largement celle des Américains. L'UE produit aussi plus d'automobiles et d'avions civils que les Etats-Unis. Si on calcule sa population et sa densité, le marché intérieur de l'UE est plus vaste que celui des Etats-Unis. Dans le futur, les conflits commerciaux des deux côtés seront plus fréquents, en particulier dans les domaines de l'agriculture, de l'acier, des OGM, de l'automobile, de l'aéronautique et de l'informatique.

2.3.1.2.2 – Le deuxième impact se fait sentir au sein des institutions internationales économiques. En particulier en ce qui concerne la régulation de l'économie définie par l'OMC, l'UE et les Etats-Unis coopèrent non sans divergences. Sur les 54 affaires définitivement jugées qui ont été examinées par les groupes spéciaux de l'OMC de 1995 à 2001, on en compte 16 affaires dans lesquelles le différend concernait essentiellement l'UE et les États-Unis.

L'une de leurs divergences porte sur le sens des priorités de l'UE et des États-Unis dans le cycle global des négociations. Les deux parties jouent gros dans le nouveau cycle de négociations de l'OMC, c'est à dire le programme de Doha pour le développement, qui s'est ouvert à la fin de 2001. Pour l'UE, le développement est la priorité. Elle pense que son intérêt est d'intégrer les pays en développement dans le système de l'économie mondiale. Pour l'UE, qu'on le veuille ou non, les Etats-Unis et elle ne sont plus les seuls aux commandes, et ne peuvent actionner tous les leviers. Le terme de "développement" utilisé pour désigner le thème du programme de Doha ne doit pas rester un vain mot. L'UE veut en faire sa priorité absolue.

Mais ce point de vue n'est pas partagé par les Etats-Unis. Aux États-Unis, la priorité est donnée à l'accès aux marchés, et en particulier en ce qui concerne les produits agricoles.

L'adhésion des dix nouveaux pays membres renforcera sans doute la voix de l'UE dans les négociations commerciales de l'OMC, et vis-à-vis des Américains.

2.3.1.2.3 - Le troisième sujet est la politique agricole commune. C'est un problème épineux qui oppose depuis longtemps l'UE et les Etats-Unis.

L'origine de ce problème est la différence structurelle des deux ensembles économiques. La superficie moyenne du terrain exploité par les fermiers américains est comprise entre 100 et 120 hectares, et celle des Européens entre 20 et 30 hectares. Il y a donc moins d'effet d'échelle d'agriculture en Europe qu'en Amérique. L'agriculture européenne a un meilleur prix de revient et le prix de vente des produits agricoles est aussi plus élevé. Pour que les produits agricoles soient plus compétitifs sur le marché international, l'UE ne peut que les subventionner. Aux yeux des Américains, cette politique de subvention conduit à une concurrence déloyale. Ils demandent que l'UE baisse les subventions agricoles et assure une concurrence loyale.

A l'époque où l'UE ne comprenait que 15 pays membres, il était déjà très difficile de résoudre ce problème. Maintenant l'UE s'étend aux PECO, et il est encore plus délicat de trouver une solution, parce que le poids de l'agriculture dans l'économie nationale est beaucoup plus important dans les dix nouveaux pays membres que dans les quinze anciens. Pour les PECO, le pourcentage de la main-d'œuvre agricole par rapport à la population active et le taux de contribution de l'agriculture au PIB sont respectivement de 22% (9,5 millions) et de 9%. Pour les anciens membres de l'UE, ces deux chiffres sont seulement de 5% (8,2 millions) et de 2.4%. A la suite de l'élargissement de l'UE, les terrains agricoles et les terrains cultivés de l'UE augmentent respectivement de 43% et de 55%. La qualité de main-d'œuvre agricole est doublée. Le niveau moyen de la productivité agricole est en baisse. Il est prévisible que le conflit entre les Etats-Unis et l'UE sur la subvention agricole dure encore longtemps.

2.3.1.2.4 - Les accords bilatéraux d'investissements constituent aussi un sujet sensible.

Les Etats-Unis avaient signé avec les trois Pays baltes et trois nouveaux pays membres de l'UE des accords bilatéraux d'investissements. Ces accords donnaient aux investisseurs américains les traitements nationaux dans la période 'avant investissements'. Mais selon les règlements de l'UE

relatifs au marché intérieur, les pays membres ne peuvent pas accorder aux investisseurs d'un pays tiers les traitements nationaux dans la période 'avant investissements'. Ainsi, ces accords bilatéraux d'investissements ne sont pas conformes aux règlements de l'UE et doivent être modifiés, ce que réclame clairement l'UE.

Pour les Etats-Unis, la modification des articles litigieux de ces accords, est un sujet assez sensible. Ils ont déjà eu des négociations à ce sujet avec l'UE et les nouveaux pays membres.

2.3.1.2.5 – Un autre sujet est la chasse des cerveaux.

La ressource humaine est l'un des éléments qui influence la compétitivité d'un Etat. Cela fait longtemps qu'on constate une fuite des cerveaux de l'UE vers le continent américain. Mais après les événements du 11 septembre, les Etats-Unis ont beaucoup limité l'entrée des étrangers sur leur territoire et ont appliqué des mesures discriminatoires à leur encontre. Par contre, l'UE se montre plus confiante en ce qui concerne l'attraction des talents. L'élargissement facilite sans doute la circulation interne des personnes à l'intérieur de l'Europe. Donc les ressources humaines des pays membres sont mieux réparties.

2.3.1.3 - L'Europe élargie et les Etats-Unis n'ont pas d'autre choix que de poursuivre leur coopération commerciale avec un sens plus aigu de leurs responsabilités et une perception plus nette de leur position de meneur dans l'économie mondiale.

2.3.2 – Relations avec la Russie

2.3.2.1 - Pour la Russie, le grand voisin de l'UE, l'élargissement de l'Union présente certainement des risques. Mais elle soutient officiellement le processus d'élargissement, affirmant que l'entrée de nouveaux membres dans l'UE est un "processus naturel". En fait, la Russie sait que l'élargissement à l'Est de l'UE peut être pour elle un facteur d'isolement aussi bien qu'une chance historique.

Les liens économiques entre la Russie et l'UE, de plus en plus étroits, se sont renforcés encore avec l'élargissement de l'Union. D'une part, l'UE est le principal partenaire commercial de la Russie, puisqu'elle représente plus de 50% du total de ses échanges. D'autre part, la Russie est le cinquième partenaire commercial de l'UE après les États-Unis, la Suisse, la Chine et le Japon et contribue à son commerce total à raison de 5%. En 2003, le volume total des échanges de marchandises entre l'UE élargie et la Russie a atteint quelque 92 milliards d'euros.

La Russie pourvoit aujourd'hui à plus de 20% des besoins de l'UE en importations de combustibles. Une part importante des produits russes qui entrent sur le marché communautaire bénéficient du système de préférence généralisée (SPG), qui ramène les droits à l'importation au-dessous du niveau de ceux de la nation la plus favorisée. L'UE constitue aussi la principale source de technologie, de savoir-faire et d'investissement de la Russie. Le commerce de services, qui représentait environ 10 milliards d'euros en 2002, soit moins de 2% du total des échanges de services de l'UE, recèle un fort potentiel de croissance et le dynamisme du secteur des services pèsera sans aucun doute davantage dans les futures relations commerciales. En ce qui concerne l'investissement direct étranger en Russie, il est surtout le fait des entreprises de l'UE. Les flux sortants d'investissement de l'UE vers la Russie restent cependant faibles - 2,2 milliards d'euros en 2002 – et demeurent très inférieurs au niveau qu'ils pourraient atteindre.

Bien que la Russie ne soit plus le principal partenaire commercial des PECO, elle reste toujours un marché attractif à la fois pour les 15 anciens et pour les 10 nouveaux pays membres de l'UE. Par ailleurs, l'UE et surtout ses 10 nouveaux pays membres dépendent beaucoup de l'énergie russe dont l'importation ne peut que s'accroître. Le pétrole et le gaz naturel constituent la moitié de l'exportation russe vers l'UE. D'un côté, l'UE a besoin de plus d'énergie, de l'autre côté, les infrastructures de la production énergétique russe restent relativement sous développées. Comme les PECO, les Pays baltes possèdent d'excellentes infrastructures en la matière. L'interdépendance économique entre l'UE, ses nouveaux pays membres et la Russie sera renforcée dans l'avenir.

De façon générale, la Russie a besoin de l'aide de l'UE sur les problèmes économiques tels que les investissements et l'endettement. Elle espère voir les investisseurs européens participer à la construction des infrastructures de l'exploitation du pétrole, du gaz et de l'électricité.

2.3.2.2 - Pour la Russie, les enjeux économiques essentiels de l'élargissement de l'UE sont les suivants :

2.3.2.2.1 - L'élargissement a simplifié et élargi l'accès des opérateurs russes au marché des dix nouveaux États membres de l'UE.

La Russie est bien placée pour en tirer parti. C'est aussi le raisonnement à l'origine de l'Espace économique européen commun (EEEC), qui devrait contribuer à arrimer la Russie à l'Europe et lui permettre de tirer pleinement avantage du récent élargissement. Lors de leur sommet bilatéral

de mai 2001, l'UE et la Russie ont engagé des pourparlers pour créer un espace économique commun. Cette initiative, qui couvre essentiellement l'ensemble des questions commerciales et économiques, vise principalement à éliminer les entraves aux échanges entre l'UE et la Russie, surtout par une convergence réglementaire. Celle-ci permettrait en effet aux agents économiques, d'appliquer des règles communes dans un certain nombre de domaines, dans toute l'Union élargie et en Russie. Il s'agit d'un marché fort de quelque 600 millions de consommateurs.

Mais en Russie, certains expriment de fortes réserves sur l'objectif proclamé d'établir à terme un EEEC. Ils craignent que leur pays ne soit contraint d'adapter une partie substantielle de sa législation nationale à celle de l'UE. Ils s'interrogent sur le bien-fondé, pour la Russie, d'intégrer des lois et des règlements à la définition desquels elle n'a pas été associée. Cela revient à contester la logique de l'Accord de partenariat et de coopération (APC), principal accord-cadre des relations russo-européennes, dont l'un des objectifs est justement d'assurer une convergence aussi large que possible entre les lois russes et les règlements et les normes de l'UE en matière économique et commerciale.

2.3.2.2.2 - Des conflits s'inscrivent dans des relations économiques et commerciales déséquilibrées.

En fait, la Russie dépend fortement de l'UE sur le plan commercial : après l'élargissement de l'UE, elle réalise plus de 50% de ses échanges commerciaux avec elle; l'UE, quant à elle, n'effectue qu'environ 5% de son commerce extérieur avec Moscou. Le déséquilibre réside aussi dans la structure des échanges : la Russie exporte vers l'UE essentiellement des matières premières et des métaux, tandis que l'UE exporte vers la Russie principalement des produits finis et des biens de consommation. Ce double déséquilibre a rendu la Russie très défensive dans ses négociations économiques et commerciales avec l'UE. Dans l'avenir, ceci pourrait entraver le développement des relations commerciales entre les parties.

2.3.2.2.3 - Des déséquilibres croissants risquent d'apparaître entre les PECO qui adhèrent à l'UE et la Russie.

Les flux commerciaux traditionnels entre la Russie et les nouveaux pays membres risquent d'être affectés, les marchandises russes ayant plus de mal à pénétrer sur le marché unique européen que sur des marchés auparavant plus ouverts. Les droits de douane sont modifiés, notamment pour le gaz naturel qui y est soumis, ce qui n'était pas le cas, auparavant, dans l'ensemble des PECO. Les exportations russes d'acier mais aussi de produits agricoles, risquent de diminuer. Ce

phénomène, déjà constaté depuis dix ans, va forcément s'accroître avec l'adhésion. On peut prendre l'exemple des Pays baltes : en 1987, les républiques baltes réalisaient plus de 84 % de leurs échanges avec l'URSS, et moins de 4 % avec la Communauté européenne. Aujourd'hui, l'Estonie réalise plus de 65 % de ses échanges avec l'UE, la Lettonie 55 % et la Lituanie 40 %. L'Estonie réalise 12 % de ses échanges avec la Russie, la Lettonie 9 % et la Lituanie 15 %. En janvier 2000, sur recommandation de l'UE, l'Estonie a mis fin à son régime douanier à taux zéro et a commencé à introduire des taxes à l'importation, notamment sur les produits agricoles en provenance de pays non-membres de l'UE avec lesquels elle n'a pas d'accord de libre-échange. La Russie était concernée au premier chef.

La Russie craint aussi que les nouveaux arrivants dans l'UE appliquent à son encontre les procédures anti-dumping et les mesures protectionnistes de l'UE contre les marchandises russes, ce qu'elle a déjà subi avec l'adhésion de la Finlande et de la Suède en 1995.

2.3.2.2.4 - L'adhésion de la Pologne et de la Lituanie à l'UE pose la question de la circulation des personnes et des marchandises entre Kaliningrad et ses voisins, mais aussi entre celle-ci et le territoire central de la Russie. Kaliningrad – l'ancienne Königsberg – devient en effet une enclave russe dans le territoire de l'UE. Un dialogue a été ouvert en février 2001 sur ce thème entre la Russie et l'UE, dialogue auquel la Russie a tenu à associer la Pologne et la Lituanie. Les questions évoquées sont liées notamment aux transits (hydrocarbures, matériels militaires, etc.) et au régime des visas avec la Lituanie. L'UE et la Russie sont convenues, dans une déclaration commune, de tenir compte des préoccupations de la Russie concernant l'élargissement de l'UE, pour ce qui est, en particulier, des droits de douane, de l'acier, de la défense commerciale, des questions agricoles et vétérinaires, de l'énergie et du transit des marchandises en direction et à partir de Kaliningrad.

2.3.2.3 - La constatation première qui s'impose est que la Russie ne conteste pas l'élargissement de l'UE. Elle est, par contre, soucieuse d'évaluer ses conséquences, tant positives que négatives, mais, ce sont les facteurs d'optimisme qui l'emportent largement. Une deuxième constatation est tout aussi importante. La Russie n'envisage pas, dans un futur proche, de demander son adhésion à l'UE. Elle souhaite en revanche rechercher des formules d'association particulières permettant des coopérations beaucoup plus développées qu'avant.

2.3.3 - Relation avec le Japon

Le Japon constitue le troisième marché d'exportation de l'UE, avec près de 5 % du volume des exportations de l'UE. Le marché européen est tout aussi important pour le Japon. Avec une part de 8,3 % des exportations, le Japon est le deuxième exportateur vers l'UE. Il est surtout un investisseur de premier plan en Europe. Bien que les relations économiques entre l'UE et le Japon soit d'une grande importance pour les deux parties, l'élargissement de l'UE n'y a pas apporté des impacts considérables.

En fait, l'enjeu prioritaire des relations économiques bilatérales vise à relancer les investissements croisés et à poursuivre la coopération sur les obstacles à l'accès au marché (dialogue sur la concurrence, accords de reconnaissance mutuelle, dialogue sur la réglementation intérieure).

Pour le Japon, l'élargissement de l'UE signifie tout d'abord une extension d'un marché prometteur bien régulé et de nouvelles d'opportunités d'investissements. Les sociétés japonaises bénéficient du fait que l'UE élargie applique un seul système des règles, un tarif douanier unique et une procédure administrative commune au sein du marché commun. Cela simplifie largement les formalités d'affaires des sociétés japonaises. Pour le commerce des produits industriels, les nouveaux pays membres ont adopté le tarif des droits de douane de l'UE. Ceci dit, le niveau moyen du tarif douanier est baissé significativement. Le tarif des droits de douane pour les produits industriels des PECO est donc baissé de 9% à 3,6%.

Le premier souci du Japon est le tarif commun des droits de douane qui est adopté par les 10 nouveaux pays membres de l'UE après leur adhésion. Le résultat direct est que les taux du tarif de certains produits exportés par le Japon aux PECO sont augmentés substantiellement. Il s'agit de l'intérêt majeur des sociétés japonaises qui ont des affaires aux PECO. Le Japon a ainsi proposé de mener, dans le cadre des règles de l'OMC, des négociations sur les affaires du tarif des droits de douane des produits importés avec l'UE.

L'autre souci est au sujet du Traité sur le commerce et la navigation (TCN) entre le Japon et les nouveaux pays membres de l'UE. Le Japon a signé des traités similaires avec la Hongrie, la Pologne, la Slovaquie au début des années 90. Il croit que ces TCN sont compatibles avec les acquis communautaires. Ces TCN sont, aux yeux des investisseurs japonais, indispensables pour protéger leur intérêts économiques. Ainsi, le Japon demande que ces TCN soient maintenus après l'élargissement de l'UE.

Le Japon est aussi inquieté par certains autres sujets, y compris la continuation pratique des mesures d'encouragement des investissements aux PECO, la ré-examen de l'extension des décisions actuelles d'anti-dumping, et l'application de l'Accord de la reconnaissance mutuelle dans les PECO. Mais ces sujets n'occupent pas une position centrale dans le dialogue commercial bilatéral qui se déroulent toujours à un rythme satisfaisant pour les deux parties .

Conclusion

L'élargissement à l'Est est pour l'Europe une occasion unique de développement qu'on ne peut laisser passer.

Ce cinquième élargissement est sans aucun doute un succès. Tous les doutes, de l'intérieur ou de l'extérieur, sur l'avenir de l'Union élargie, sont excessifs et peu prévoyants. L'histoire du développement de l'UE l'a déjà justifié. Les difficultés, financières ou institutionnelles, engendrées par l'entrée des 10 nouveaux membres, ne sont que temporaires. Elles seront de moins en moins sensibles avec l'évolution de l'intégration économique européenne. Les influences positives dans le domaine économique sont incontestables.

L'intégration de ces PECO est une étape incontournable pour le développement de l'UE. Dès sa création, l'Union a eu une vocation naturelle de s'étendre à l'Est. C'est le courant historique qui correspond parfaitement à la stratégie du développement de l'Union. Soit d'un point de vue intérieur, soit d'un point de vue extérieur, les élargissements successifs n'ont fait que renforcer la puissance générale de l'UE.

Certes, à court terme, les effets positifs de l'élargissement restent économiquement assez limités. Compte tenu de l'écart considérable des niveaux de développement économique entre les nouveaux membres et les 15 anciens, la contribution directe des adhérents au volume total du PIB de l'UE est faible (5% de plus). Mais on ne peut pas négliger les effets remarquables à long terme. Depuis les années 80, l'objectif primordial de l'UE reste toujours le renforcement de la compétitivité pour mieux faire face au défi de la mondialisation. L'élargissement de l'Union aux PECO facilite certainement la réalisation de cet objectif. Après l'élargissement, les acquis communautaires, qui comprennent la libéralisation des marchandises, du service et des éléments du marché, les règles communes de concurrence et la monnaie unique à long terme sont appliqués dans une zone économique beaucoup plus importante qu'auparavant. Les ressources sont donc mieux distribuées pour développer une économie d'échelle. Enfin, l'UE aura des taux de croissance économique plus encourageants et des taux d'inflation mieux contrôlés. Pour la *Deutsche Bank*, l'entrée des PECO apportera un gain de croissance pour les Quinze de 0,5 à 0,7 point sur la période 2000-2009. La Commission a clairement indiqué que les impacts économiques seront certainement favorables à l'Union à long terme, malgré des ajustements structurels difficiles pour certains secteurs et certaines régions.

La première nécessité pour l'Union n'est pas de discuter inlassablement sur le prix à payer pour l'élargissement, mais d'accélérer le processus d'intégration économique interne pour mieux mettre en valeur les avantages apportés par la naissance de cet ensemble.

Du point de vue global, l'élargissement de l'UE fait aussi partie de la tendance générale du développement économique mondial. La mondialisation et la régionalisation sont deux mots clés des liens commerciaux internationaux. Actuellement, les zones économiques de la planète sont en général divisées en 3 grands ensembles : l'UE, le NAFTA (North American Free Trade Agreement) et l'APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation). Ils couvrent les 3 continents les plus dynamiques sur le plan économique : l'Europe, l'Amérique et l'Asie. Selon le calendrier, en 2010, l'Europe va créer une zone économique de Grande Europe qui comprendra non seulement les PECO, mais aussi certaines parties de l'Afrique du nord et du moyen orient. En 2005, une zone de libre échange constituée par 35 pays membres verra peut-être le jour. Il est envisagé de créer, avant 2020, une zone de libre échange de l'Océan Pacifique avec comme membres tous les pays riverains du Pacifique, les pays de l'Amérique latine et même de l'Asie du sud et la Russie.

Dans ce contexte là, l'élargissement de l'UE ne doit absolument pas être une source de craintes. Au contraire, c'est grâce à l'élargissement que l'UE peut devenir l'un des pôles essentiels de l'économie internationale et contribuer ainsi à la prospérité commune du monde.

Bibliographie

Internet :

europa.eu.int, site officiel de l'Union européenne

www.europarl.eu.int, site officiel du Parlement européen

www.assemble-nationale.fr, site officiel de l'Assemblée nationale

www.commerce-exterieur.gouv.fr, site des marchés extérieurs du Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie

www.diplomatie.gouv.fr/, site officiel du Ministère français des Affaires étrangères

www.diploweb.com

www.dree.org/elargissement, site Elargissement de l'Union européenne

www.elysee.fr, site officiel de la Présidence

www.eu.emb-japan.go.jp, site de la Délégation japonaise à l'Union européenne

www.info-europe.fr

www.senat.fr, site officiel du Sénat

www.china.com.cn

www.mofcom.gov.cn, site officiel du Ministère chinois du commerce

Autres :

Chambre de commerce et d'industrie de Paris, *Elargissement de l'UE aux PECO : des chances à saisir d'urgence par les entreprises françaises*, novembre 2003 ;

CHEN Dezhao, *Sur quelques problèmes économiques de l'Union européenne*, Etudes des problèmes internationaux, février 2003 ;

Claudia Senik-Leygonie, *L'élargissement de l'Union Européenne aux pays de l'Est : une source des gains politiques, économiques et institutionnels*, Septembre 1999 ;

CREEL Jérôme, LEVASSEUR Sandrine, *Le nouvel élargissement de l'Union européenne*, Revue de l'OCDE, avril 2004 ;

LIU Jiansheng, *Les relations commerciales extérieures de l'UE à la suite de son élargissement*, mai 2004 ;

ZHAO Jingxia, *L'élargissement et ses influences aux relations économiques intérieures de l'UE*, juillet 2004 ;

ZHAO Renkang, *Les influences des 3 économies régionales du monde*, Revue académique de l'Université normale de Nanjing, avril 2003 ;

ZHOU Hong, *Elargissement : une stratégie à long terme de l'UE*, Forum populaire, décembre 2002 .