

FRANÇOIS ADAM
JEAN-JOSEPH BOILLOT¹

LES ÉCHANGES COMMERCIAUX ENTRE LA FRANCE ET LES PECO

RÉSUMÉ La réorientation du commerce extérieur des pays d'Europe centrale et orientale vers l'Europe occidentale est un des enjeux majeurs de la transition économique en cours. Les gains potentiels sont élevés des deux côtés : les PECO trouvent des débouchés pour leurs produits industriels ou pour certains biens de consommation (textile) en exploitant leurs faibles coûts de production. A l'inverse, leurs marchés sont extrêmement demandeurs de biens de consommation de qualité en provenance d'Europe occidentale.

Le bilan du côté français est en demi-teinte. La progression des exportations françaises a certes été très rapide depuis 1989 (au rythme annuel de 15,8 % de 1989 à 1994). Mais la France n'a pas réussi à soutenir la concurrence de ses principaux concurrents de l'Union européenne, ce qui s'est traduit par des pertes de parts de marché, notamment par rapport à l'Allemagne et à l'Italie : exprimée par rapport au total des exportations de l'Union européenne, la part de marché de la France dans cette région a reculé de près de 2 % entre 1989 et 1993. De plus, elle est plus élevée en Europe orientale qu'en Europe centrale, alors que dans cette zone, les marchés sont

plus dynamiques. D'un point de vue sectoriel, la situation est très différenciée et reflète la répartition moyenne des exportations françaises : la France est bien placée sur certains de ses points forts traditionnels (agriculture, parfumerie, pharmacie) mais l'est insuffisamment dans certains secteurs-clé comme l'automobile.

Les flux d'importations quant à eux ne justifient aucun alarmisme : la pénétration des PECO sur le marché français, quoique en progression, reste faible et concentrée sur quelques secteurs bien délimités. Si la part de l'agriculture et des biens intermédiaires a régressé, les biens de consommation représentent maintenant 36 % du total des importations en provenance des PECO.

La tendance actuelle d'accroissement des échanges devrait se poursuivre dans les années à venir. Nous avons estimé un modèle gravitationnel des échanges de la France qui suggère que le niveau potentiel d'échanges avec cette région est encore loin d'être atteint. Le résultat présenté dans cet article confirme donc les différentes études réalisées depuis 1989 (Hamilton & Winters, Collins & Rodrick, Rosati) qui ont chiffré les niveaux potentiels d'échanges entre les pays occidentaux et les PECO. Le

1. François Adam est élève de l'école nationale d'Administration. Jean-Joseph Boillot est Conseiller économique pour les pays de la CEI auprès de l'ambassade de France à Moscou.

niveau potentiel dépend de manière étroite des hypothèses en matière de rattrapage économique dans les PECO : toutefois, même en l'absence de rattrapage, les exportations françaises vers les PECO seraient encore inférieures de 2 milliards de francs à leur niveau potentiel en 1994. L'entrée des

PECO dans l'Union européenne accroîtrait ce potentiel de manière significative. Dans cette perspective, le positionnement commercial français à l'Est est encore largement à établir et à consolider.

Parmi les nombreuses questions soulevées par la transition économique en cours dans les pays d'Europe centrale et orientale (PECO), celle de son impact sur les échanges commerciaux avec les pays occidentaux n'est pas la moindre : le constat élémentaire depuis 1989 est qu'on assiste à une expansion très rapide des flux dans les deux sens, avec néanmoins un déséquilibre croissant en faveur de l'Ouest. De nombreux facteurs structurels justifient cette évolution : du point de vue des exportateurs occidentaux, la libéralisation des échanges rend accessible un marché assez vaste, où les consommateurs (dont le niveau de vie devrait par ailleurs croître, la première phase de restructuration passée) se satisfont difficilement de la variété et de la qualité limitées des productions nationales. Le secteur des biens de consommation était du reste systématiquement négligé sous les régimes communistes et a donc des difficultés, dans un premier temps, à répondre quantitativement à la demande. A l'inverse, les importations en provenance des PECO devraient être favorisées par le faible niveau des coûts de production à l'Est (cas des biens de consommation de faible qualité), sans oublier le savoir-faire industriel réel de certains secteurs producteurs de biens intermédiaires (chimie, sidérurgie). Enfin, de manière plus globale, les échanges commerciaux des pays membres du CAEM avaient été de 1945 à 1989 organisés de manière artificielle avec pour objectif de permettre une relative autarcie de cette zone : la réorientation des flux d'échanges semble donc naturelle. Elle devrait en outre être favorisée par l'entrée en vigueur des accords d'association avec l'Union européenne. La perspective de l'entrée des pays d'Europe centrale dans l'Union d'ici 10 ans environ (désormais généralement admise) pourrait aussi inciter les exportateurs occidentaux à se positionner avant l'ouverture complète des marchés.

L'enjeu est donc décisif pour la France, quoique mal perçu : l'Allemagne est considérée comme la principale bénéficiaire de l'ouverture commerciale des PECO, tant du point de vue politique qu'économique. A l'opposé, la France serait, elle, menacée d'une "invasion" des produits de l'Est (ainsi dans le domaine de l'agriculture), sans que ses exportations puissent beaucoup s'accroître. Ces idées communément admises n'ont guère de fondements : la France peut en fait espérer développer fortement ses exportations vers les PECO, tandis que la pénétration de ceux-ci sur le marché français reste très limitée. Un dynamisme accru des exportateurs français est donc souhaitable pour conquérir des parts de marché, celles-ci restant pour l'instant anormalement faibles sur les marchés de l'Est.

La première partie de cet article propose un bilan du point de vue français de la réorientation du commerce des PECO entre 1989 et 1994, en s'appuyant essentiellement sur les bases de données des douanes françaises et d'Eurostat ;

six pays partenaires ont été retenus : la Pologne, la République tchèque, la Slovaquie, la Hongrie, la Roumanie et la Bulgarie. Les Etats issus de l'ancienne Yougoslavie et de l'URSS ont été écartés. La deuxième partie tente, à l'aide d'un modèle gravitationnel, d'évaluer les niveaux potentiels d'échanges entre la France et les PECO.

L'ouverture commerciale à l'Est : un positionnement insuffisant de la France

Des pertes de parts de marché malgré un accroissement des exportations en volume

Les exportations françaises ont augmenté de 108 % entre 1989 et 1994, soit 15,8 % par an (en termes nominaux) : les PECO constituent donc un des marchés les plus dynamiques à l'exportation (les exportations françaises totales se sont accrues seulement de 14 % sur cette période).

La hausse a été générale et continue, hormis le cas de la Bulgarie confrontée à des problèmes de paiement depuis 1990. Elle est assez modérée pour les exportations en direction de la Hongrie (50 %), où l'ouverture commerciale était déjà largement entamée en 1989 (TABLEAU 1).

TABLEAU 1

Les exportations françaises vers les PECO						
En milliards de francs courants						
	Exportations en 1989	Exportations en 1994	Croissance 1994/1989, en %	Importations en 1989	Importations en 1993	Croissance 1994/1989, en %
Pologne	2,4	5,3	121	2,6	4,5	73
Tchécoslovaquie	1,5	-	200	1,7	-	53
République tchèque	-	3,8	-	-	1,9	-
Slovaquie	-	0,7	-	-	0,7	-
Hongrie	1,7	2,8	65	2,2	2,2	0
Roumanie	0,9	1,9	111	3,0	1,8	-40
Bulgarie	1,0	0,8	-20	0,5	0,9	-38
Total PECO	7,4	15,4	108	9,9	12	4
Monde	1102	1259	14	1216	1257	3

Source : données douanières françaises CAF-FAB.*

Cependant, cela ne signifie pas que les exportateurs français aient complètement profité de l'ouverture commerciale du marché : l'effet mécanique (maintien de la part de marché dans un marché en expansion) a été contrebalancé par un effet compétitivité négatif (pour la définition des indicateurs utilisés pour mesurer cette position commerciale, voir ENCADRÉ 1).

ENCADRÉ 1

Les indicateurs du positionnement à l'exportation

Dans une analyse sectorielle, la notion de "point fort à l'exportation" a en réalité différents sens qui ne doivent pas être confondus (d'où des indicateurs distincts).

Deux dichotomies sont essentielles :

- point fort statique (situation favorable)-point fort dynamique (évolution favorable) ;
- point fort absolu (France seule)-point fort relatif (la France par rapport à ses concurrents).

Le concept de point fort dynamique (secteur capable de profiter des débouchés ouverts en soutenant la concurrence) est le plus intéressant. Il comprend deux aspects :

- la capacité à gagner des parts de marché ;
- la capacité à profiter mécaniquement (à part de marché constante) des évolutions du marché. Celle-ci dépend d'abord de la part de marché initiale ; il est donc intéressant d'observer les performances dans un secteur à l'exportation en croisant la part de marché et le dynamisme du marché (exprimé par un taux d'accroissement annuel moyen).

	Définition	Indicateurs pertinents	Inconvénient
Point fort statique absolu	Secteur qui compte parmi les premiers exportateurs en volume	Volume des exportations	Pas de comparaison avec les performances des concurrents
Point fort dynamique absolu	Secteur où les exportations progressent (ou ont progressé dans la période récente) fortement	Taux d'accroissement annuel. Accroissement absolu des exportations	Surestimation de l'importance de secteurs faibles en volume mais très dynamiques
Point fort statique relatif	Secteur qui réalise une forte part de marché	Part de marché dans le total des exportations mondiales vers le pays considéré	La capacité à profiter des évolutions favorables du marché (ouverture par exemple) n'est pas mesurée
Point fort dynamique relatif	Secteur capable de profiter des nouveaux débouchés offerts en soutenant la concurrence	Gain de part de marché. Croisement part de marché et dynamisme du marché	

La part des exportations françaises dans le total des exportations de l'Union européenne ou de l'OCDE a fortement diminué de 1989 à 1993, et ce dans tous les pays. La comparaison avec les autres grands exportateurs de l'Union européenne est éloquent : certes, il n'est guère étonnant que l'Allemagne réalise à elle seule 54 % des exportations vers les PECO, en raison de son poids économique plus grand, de sa proximité géographique, mais aussi de la conscience profonde d'un enjeu à l'Est du côté allemand. Par contre il est étonnant que l'Italie, comparable à la France à tous points de vue (taille de l'économie, distance géographique), réalise 14,5 % des exportations de l'Union européenne (TABLEAU 2). Le positionnement français apparaît donc insuffisant et tend à corroborer l'une des explications traditionnelles des déficits commerciaux fréquents de la France (quatre années d'excédent seulement de 1980 à 1994), à savoir une présence trop faible sur les marchés les plus porteurs (Asie, et maintenant Europe de l'Est).

TABLEAU 2

Le positionnement de l'Allemagne de l'Italie et de la France dans les PECO en 1993

	Pologne	Rép. tchèque	Slovaquie	Hongrie	Roumanie	Bulgarie	Total PECO
Accroissement des exportations de l'Union européenne (1989-1993) en millions d'écus	5865	4087	792	1980	1603	-101	14226
Part de marché de l'Allemagne (%)	51,1	65,5	59,9	54,0	40,9	35,4	53,7
Part de marché de l'Italie (%)	13,3	9,0	19,9	17,5	23,7	15,5	14,5
Part de marché de la France (%)	6,9	6,5	6,1	7,4	16,5	8,3	7,8

Source : données EUROSTAT.

Cette idée est confirmée à un niveau plus fin, celui des différents pays de la zone PECO : la part de marché française est plus élevée en Europe orientale qu'en Europe centrale, alors que dans cette dernière zone, les marchés sont plus importants et très dynamiques (Boillot, 1993). Il y a véritablement un mauvais positionnement géographique de la France.

Une réussite inégale selon les secteurs

La répartition des exportations entre les grands domaines d'activité offre peu de différences avec la moyenne des exportations françaises, ce qui est plutôt un signe de banalisation du marché de l'Est (TABLEAU 3). De plus les différences ont tendance à se réduire, par exemple en ce qui concerne la part anormalement élevée de la chimie en 1989.

TABLEAU 3

La répartition des exportations françaises par grands secteurs d'activité

	En %		
	Part dans le total des exportations françaises en 1993	Part dans les exportations françaises vers les PECO en 1989	Part dans les exportations françaises vers les PECO en 1993
Produits agricoles	6,6	6,8	8,4
Produits de l'industrie agro-alimentaire	10,1	8,9	7,8
Produits énergétiques	2,7	0,2	0,7
Matières premières	1,2	0,1	0,1
Métaux	8,5	6,8	5,5
Chimie	15,0	26,3	15,6
Biens d'équipement	25,8	22,9	27,1
Electronique domestique	1,9	0,9	1,5
Véhicules de tourisme	6,6	1,2	5,7
Véhicules utilitaires	6,5	3,8	5,4
Biens de consommation	15,7	22,3	22,3

Source : données douanières (nomenclature NEC2).

L'étude plus détaillée prend en compte la nomenclature NEC 4 (82 secteurs), dans une logique de recherche des points forts absolus développée dans l'encadré (TABLEAU 4). On constate que les biens d'équipement restent en première position dans les exportations françaises vers les PECO, signe que dans ces économies

TABLEAU 4

Principaux secteurs exportateurs français vers les PECO en 1993

	En millions de francs courants		
	Exportations en 1989	Exportations en 1993	Taux d'accroissement annuel moyen, en %
Electronique professionnelle	278	1 280	46
Equipement industriel	686	1 041	11
Céréales	449	1 018	23
Chimie organique	1108	963	-3
Voitures particulières	87	769	72
Ouvrages textiles	344	626	16
Chocolats-confiserie	59	518	72
Parachimie	389	504	7
Parfumerie	133	492	39
Matériel électrique	164	436	28
Pharmacie	85	405	48
Véhicules utilitaires	84	380	46
Caoutchouc-plastique	194	366	17
Matériel de manutention industriel	169	335	19
Pièces de véhicules	194	322	13

Source : données douanières françaises (FAB) (Nomenclature NEC4).

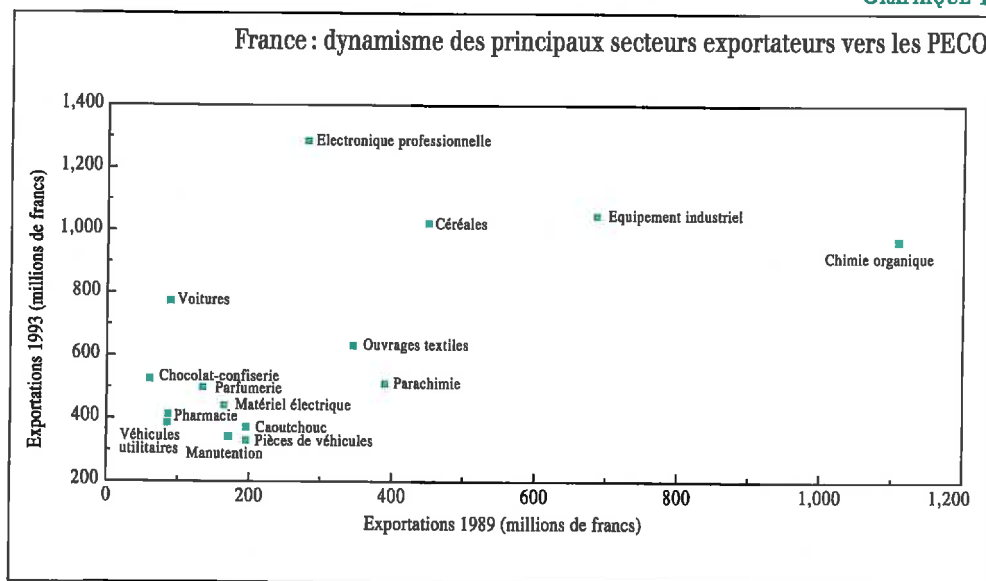
profondément industrielles, le renouvellement de l'appareil productif est une nécessité impérieuse. Les données concernant l'agriculture donnent une impression trompeuse : en réalité, dans tous les pays sauf en Roumanie, les exportations agricoles ont baissé tant en valeur absolue qu'en pourcentage du total. Par contre, les exportations de céréales vers la Roumanie s'élèvent à elles seules à 930 milliards de francs en 1993 (en raison surtout de l'aide alimentaire de la CEE), soit plus de 80 % des exportations agricoles vers les PECO.

Parmi les quinze premiers secteurs exportateurs, les biens d'équipement sont bien placés en 1993 comme ils l'étaient en 1989 (électronique professionnelle, équipement industriel). L'absence surprenante de l'aéronautique dans les 15 premiers secteurs est due à la forte sensibilité de ce secteur aux grands contrats (ventes d'Airbus) irrégulièrement répartis dans le temps. Le fait le plus notable est l'apparition dans les tous premiers secteurs des biens de consommation qui sont des points traditionnellement forts de la France à l'exportation : pharmacie, parfumerie, mais aussi automobile en 5ème position.

D'un point de vue dynamique, les secteurs les plus performants (en termes de taux d'accroissement annuel moyen) sont proches de l'axe vertical (GRAPHIQUE 1) : il s'agit essentiellement de biens de consommation, ce qui correspond bien à l'idée de la création *ex-nihilo* de nouveaux marchés dans les PECO dans ce domaine. Par contre, certains biens d'équipement (surtout la chimie), tout en restant importants en raison de la structure des économies des PECO, enregistrent des progressions plus faibles : en effet, les industries nationales sont relativement adaptées à la demande. Les performances moyennes des ouvrages textiles (matières premières de l'industrie de l'habillement) montrent le relatif désintérêt des industriels français pour la sous-traitance à l'Est, que l'Allemagne ou l'Italie développent de manière beaucoup plus intense.

GRAPHIQUE 1

France : dynamisme des principaux secteurs exportateurs vers les PECO



Source : Eurostat Comext.

Toutefois ces résultats ne peuvent être validés que par une comparaison détaillée des performances de la France et de ses concurrents, notamment européens, sur les marchés de l'Est. Le bilan n'est guère encourageant : la part de marché de la France (toujours exprimée par rapport au total des exportations de l'Union européenne) est en recul de près de 2 % entre 1989 et 1993. Dans tous les secteurs qui représentent des montants élevés², ce recul est perceptible. Plus grave, il est important même dans des secteurs apparemment dynamiques au vu des seuls résultats français : c'est le cas de l'automobile et de la parfumerie (TABLEAU 5). On constate un véritable effondrement dans l'habillement et la chaussure où la France n'a pas d'avantages comparatifs évidents et se heurte à une très forte concurrence, de l'Italie en particulier. Seule l'agriculture se comporte bien (mais on peut rappeler le biais dû aux exportations aidées vers l'Europe orientale), de même qu'une bonne part du secteur des biens d'équipement (chimie, matériel électrique et mécanique, optique et matériel de précision). Le cas de la chimie est à considérer avec précaution : en effet, dans ce cas, l'Union européenne ne constitue plus un échantillon représentatif des exportateurs mondiaux ; elle subit la concurrence de la Russie et de l'Ukraine, ainsi que celle des producteurs nationaux, et le bon comportement des firmes françaises relativement aux autres Européens s'inscrit dans un déclin en valeur absolue des exportations de la chimie européenne.

Poursuivant la méthodologie développée plus haut, on peut s'intéresser aux couples "part de marché-dynamisme du marché", qui donnent une indication de la capacité des différents secteurs à profiter de l'ouverture des marchés. La comparaison France-Allemagne-Italie (toujours pour les mêmes 21 secteurs) montre d'abord que l'Italie et la France ont des positionnements très dispersés, la part de marché allemande étant au contraire proche de la part de marché moyenne dans presque tous les secteurs. En Allemagne, la proximité géographique et le contexte politique rendent l'implantation à l'Est naturelle et nécessaire dans tous les secteurs, ce qui n'est pas le cas ailleurs.

Sur les secteurs dynamiques, les bons positionnements de l'Italie et de la France ne sont pas pour autant identiques : la France est bien placée dans les industries agro-alimentaires, la parfumerie, la pharmacie, le matériel électrique ; l'Italie dans l'habillement, la chaussure, le meuble. Cela correspond à des spécialisations traditionnelles des deux économies. Par contre, le positionnement insuffisant de la France par rapport à l'Italie dans l'automobile dénote sans doute un effort commercial trop limité des constructeurs français à l'Est (que l'accroissement rapide des ventes ne suffit pas à cacher). Enfin, la France est (de manière étonnante) encore relativement bien placée pour profiter de la demande dynamique dans le vêtement, à condition que l'effondrement de sa part de marché (21 % en 1989, 9,7 % en 1993) puisse être stoppé dans les années à venir. Les secteurs de mauvais positionnement par forte part de marché sur des secteurs peu dynamiques ne sont pas moins intéressants : il s'agit essentiellement pour la France de l'agriculture et de la chimie. Inversement, la part de marché de la France apparaît insuffisante sur certains marchés porteurs : les combustibles (les PECO cherchent à ne plus dépendre exclusivement de la Russie), la chaussure et le meuble.

2. 21 ont été choisis moyennant certains regroupements intéressants à partir de la nomenclature harmonisée d'Eurostat.

TABLEAU 5

Positionnement sectoriel de la France, de l'Allemagne et de l'Italie dans les PECO

Secteurs	Code Eurostat	Exportations de l'Union européenne, en 1993, (millions d'écus)	Part de marché de l'Allemagne, en 1993 (%)	Part de marché de l'Italie, en 1993 (%)	Part de marché de la France, en 1993 (%)	Part de marché de la France, en 1989 (%)	Taux de croissance annuel moyen des exportations de l'UE (%)
Combustibles minéraux*	27	670	32,2	7,5	1,6	6,1	87,9
Meubles	94	378	39,2	30,5	5,0	4,4	83,2
Véhicules de tourisme et utilitaires	87	2 540	48,3	17,4	7,2	8,2	44,4
Pharmacie	30	576	42,9	7,6	9,7	7,7	40,6
Parfumerie	33	305	45,1	3,6	18,1	33,4	37,6
Matériel électrique	85	2 332	49,9	9,2	9,2	9,5	37,4
Chaussures	64	266	62,8	56,6	4,4	18,7	35,8
Habillement et bonneterie	61-62	564	52,6	20,2	9,7	21,0	34,0
Papier et carton	48	468	59,4	11,6	7,2	5,3	29,4
Matières premières textiles	50 à 55	5 419	64,4	14,5	6,5	7,6	27,8
Ouvrages en fonte, fer et acier	73	572	54,8	17,9	6,9	9,5	26,4
Produits des industries agro-alimentaires	11 à 24	1 352	62,9	14	8,9	10,7	19,6
Matières plastiques	39	1 020	59,6	12,3	6,5	8,1	18,2
Colorants	32	338	55,3	14,0	4,8	5,7	17,2
Équipement mécanique	84	4 940	57,5	19,7	6,2	6,3	15,7
Optique	90	819	56,4	7,6	7,1	3,5	15,4
Produits agricoles	1 à 10	1 149	47,2	4,5	18,1	14,4	11,4
Cuir	41	280	55,8	32,5	4,2	10,5	10,1
Divers chimie (solvants,...)	38	427	28,9	6,9	16,5	15,8	7,4
Fer, fonte et acier	72	325	52,6	22,7	8,2	8,1	0,3
Chimie organique	29	409	19,9	13,3	14,2	15,8	-4,0
Total tous secteurs		25 230	53,7	14,5	7,8	9,6	23,1

* Y compris houille et produits pétroliers

Source : Eurostat.

Des importations encore limitées

Les importations en provenance des PECO (TABLEAU 1) n'ont pas suivi le rythme des exportations, passant de 9,9 milliards de francs (CAF) en 1989 à 10,2 milliards en 1993 et 12 milliards en 1994, soit une progression d'à peine 4 % par an en moyenne sur cette période. Les importations en provenance de Bulgarie et de Hongrie se sont même réduites en termes absolus.

Des évolutions importantes de la ventilation sectorielle sont décelables : la part de l'agriculture se réduit fortement, signe de la désorganisation de ce secteur à l'Est ; il en est de même pour les biens intermédiaires. A l'inverse, les biens de consommation sont en plein développement (8 % par an sur la période) et représentent désormais 36 % du total des importations en provenance des PECO. L'étude sectorielle détaillée fait figurer dans les tous premiers secteurs l'habillement, le meuble et la chaussure, qui sont typiquement des activités à forte intensité de main-d'œuvre où les PECO profitent pleinement du bas niveau de leurs coûts salariaux (TABLEAU 6). Parmi les autres secteurs industriels, également présentés, la chimie et le secteur pétrolier sont tous deux en recul.

TABLEAU 6

Les importations de la France par secteurs en provenance des PECO

	En millions de francs courants		
	Importations en 1989	Importations en 1993	Taux d'accroissement annuel moyen (en%)
Habillement	638	1252	18
Bonneterie	476	709	10
Meubles	669	617	-2
Viande	888	594	-10
Chimie organique	545	486	-3
Combustibles minéraux	143	344	24
Équipement ménager	263	343	7
Conserves	321	319	0
Voitures particulières	124	313	26
Chaussures	251	310	5
Construction navale	1	285	non significatif
Matériel électrique	202	261	7
Produits pétroliers raffinés	1 114	236	-32
Métaux non ferreux	184	216	4
Engrais	134	213	12

Source : données douanières françaises (CAF).

Si l'on observe maintenant la pénétration des PECO sur le marché français à travers l'indicateur (appelé ici taux de pénétration), que constitue leur part dans les importations françaises totales (qui est bien entendu très supérieure à la part de marché qui tiendrait compte de la production nationale), on constate qu'elle est très modeste : globalement elle n'est que de 0,9 % en 1993 et 1994 contre 0,81 % en 1989. Elle est ainsi très inférieure à celle qui caractérise l'Allemagne (4 % en 1993), bien que la comparaison ne soit pas totalement significative en raison de l'effet évident de la proximité géographique (voir à ce sujet la deuxième partie).

En 1993, le taux de pénétration n'est supérieur à 5 % que dans trois secteurs où les importations françaises totales sont assez faibles : la construction navale tout d'abord (15,1 %) où les chantiers navals polonais quasi absents en 1989 réalisent une belle percée ; les combustibles solides (houille polonaise essentiellement) ; le meuble enfin. L'habillement n'est pas loin, à 4,5 %. On trouve ensuite, autour de 2 %, certaines grandes productions agricoles (bovins, viande, fruits et légumes et céréales), mais aussi la chaussure, le matériel électroménager et le matériel ferroviaire (TABLEAU 7). L'évolution des taux de pénétration est conforme à l'évolution économique générale à l'Est : hausse pour certains créneaux industriels (construction navale et matériel ferroviaire polonais) et pour les biens de consommation à forte intensité de main-d'œuvre comme l'habillement, baisse générale dans l'agriculture ainsi que pour la chimie et les produits pétroliers en raison d'une chute des importations en termes absolus (de 1,1 milliard à 240 millions de francs). En 1989, les taux de pénétration les plus élevés étaient précisément obtenus dans les produits pétroliers et l'agriculture.

La comparaison avec l'Allemagne montre que les tendances observées en France sont générales : les taux de pénétration maxima sont obtenus pour la construction navale, le matériel ferroviaire, certaines productions agricoles,

TABLEAU 7

La percée des PECO : progression sur le marché français en 1993 par rapport à 1989

Secteur	Importations en 1989 (millions de francs courants)	Taux de pénétration 1989 (en %)	Importations en 1993 (millions de francs courants)	Taux de pénétration* 1993 (en %)
Construction navale	1,2	0,2	285	15,1
Combustibles solides (dont charbon)	143	2,1	344	6,9
Meubles	669	5,2	617	6,0
Habillement	638	2,7	1 253	4,5
Produits de la fonderie	11	0,8	60	4,2
Engrais	134	1,6	213	4,1
Bonneterie	476	2,5	709	3,0
Animaux vivants	200	5,6	91	3,0
Matériel ferroviaire	0,6	0,2	82	2,9
Viande	888	3,9	594	2,8
Electroménager	263	2,0	343	2,7
Chaussures	252	2,2	310	2,5
Conserves	321	2,4	319	2,4
Cuir	7	2,9	15	2,2
Pâte à papier	125	1,4	99	2,2

* Taux de pénétration : rapport entre les importations en provenance des PECO et le total des importations françaises.

Source : données douanières françaises (CAF-FAB), (nomenclature NEC4).

l'habillement et le meuble, et la sidérurgie. Toutefois, dans ce cas ils sont beaucoup plus élevés : une quinzaine de secteurs ont une pénétration supérieure à 10 % (21,6 % dans la construction navale, 15,8 % dans l'habillement).

La pénétration des produits des PECO en Europe se révèle donc significative dans deux types de secteurs : ceux traditionnellement développés pendant la période communiste (industrie), et des secteurs de biens de consommation, stimulés par une demande croissante et par la sous-traitance. Dans les deux cas, le faible niveau des coûts joue un rôle essentiel dans la performance à l'exportation. Toutefois, on ne peut parler d'une "invasion" dans le cas de la France. L'avantage des PECO en termes de compétitivité-prix pourrait d'ailleurs n'être que provisoire, une forte hausse de taux de change réel étant déjà constatée dans certains pays contraints à la dévaluation pour maintenir leur équilibre extérieur (Hongrie, Pologne).

Quelles perspectives pour les échanges entre la France et les PECO ?

Les flux commerciaux entre la France et les PECO apparaissent relativement faibles par rapport à ceux de ses partenaires, même si les différences sectorielles sont importantes. Toutefois, les comparaisons restent quelque peu arbitraires tant qu'on ne dispose pas d'une référence à un niveau potentiel des échanges : ainsi, il semble assez intuitif que l'Allemagne exporte beaucoup plus

que la France vers les PECO, pour de simples raisons de proximité géographique et de dimension économique.

Pour lever cette incertitude, l'utilisation d'un modèle gravitationnel est utile (ENCADRÉ 2). On a toutes les raisons de penser que les échanges entre la France et les PECO ont été artificiellement minorés pendant la période communiste en raison de la gestion dirigiste du commerce dans la zone CAEM et de sa fermeture relative à l'extérieur. L'expansion des échanges enregistrée depuis le début de la transition correspondrait donc à un "retour à la normale" qui devrait conduire à moyen terme à une convergence vers les niveaux potentiels d'échanges. Les modèles gravitationnels doivent donc donner l'ordre de grandeur des marchés restant à occuper pour les exportateurs français dans les PECO (ou de même, les importations françaises potentielles), dans le cas bien sûr où le niveau naturel n'a pas encore été dépassé.

ENCADRÉ 2

Les modèles gravitationnels

Ce type de modèles est couramment utilisé depuis une vingtaine d'années pour prévoir les niveaux potentiels d'échanges entre Etats. Intuitivement, l'idée est que les exportations d'un pays i vers un pays j dépendent de manière croissante de la taille du marché (donc du PIB de j), de la variété de biens que peut produire i (qui est fonction croissante de la taille de son économie et donc de son PIB); par contre, les exportations décroissent avec la population (qui diminue le besoin de recours aux échanges) et avec les coûts d'accès au marché (notamment les coûts de transport) qu'on peut relier de manière schématique à la distance entre i et j (d'où le nom du modèle); enfin, l'existence de liens commerciaux traditionnels ou spécifiques est susceptible d'accroître les exportations de i vers j . La forme courante d'un tel modèle est alors du type :

$$\ln \text{EXP}_{ij} = a + b \ln \text{PIB}_i + c \ln \text{PIB}_j + d \ln \text{POP}_i + e \ln \text{POP}_j + f \ln \text{DIST}_{ij} + g \text{ZC}$$

(ZC=1 si i et j appartiennent à une même zone commerciale, 0 sinon).

En connaissant les PIB et en disposant d'un tableau croisé des échanges, il est donc possible d'estimer les coefficients du modèle, afin de l'appliquer ensuite à la détermination, pays par pays, des niveaux potentiels de commerce.

Ce modèle peut être également justifié de manière rigoureuse, de diverses manières d'ailleurs : ainsi, Bergstrand (1985) obtient une équation de type gravitationnel dans le cadre d'un modèle d'équilibre général international où chaque pays produit un seul bien et où il n'existe qu'un seul facteur de production, moyennant certaines hypothèses supplémentaires assez peu contraignantes. En outre, Bergstrand justifie la forme log-linéaire de l'équation écrite précédemment (arbitraire sinon). Les écarts aux niveaux potentiels de commerce déterminés par le modèle gravitationnel s'interprètent alors comme des écarts à l'équilibre général, ce qui donne à ces niveaux un caractère d'optimalité et de stabilité. En pratique, l'utilisation de tels types de modèles est fréquente, d'autant que la validation empirique est généralement excellente (coefficient d'explication compris entre 0,7 et 0,9).

Nous avons simplement cherché à estimer la répartition "normale" des exportations françaises : l'équation est du type annoncé plus haut, à ceci près que le PIB et la popu-

lation française n'apparaissent plus explicitement (ils sont "intégrés" dans la constante). L'estimation a été effectuée à partir des 100 premiers clients de la France en 1992, les PECO et la CEI étant exclus (les premiers, parce qu'on cherche précisément à leur appliquer le modèle, les seconds, en raison de l'imprécision des valeurs des PIB). Les données de flux commerciaux sont les données douanières françaises (en milliards de francs), les populations (en millions à mi 1992) et les PIB (en milliards de dollars 1992) sont extraits de *l'Atlas de la Banque mondiale 1994*. Sans chercher de justification théorique, on a ajouté la variable taux d'ouverture à l'importation (importations divisées par le PIB), qui améliore de manière importante le pouvoir explicatif du modèle. Les coefficients obtenus sont indiqués ci-dessous.

Résultat des estimations

Variabiles	Coefficient estimé (T de Student)
Constante	2,06 (2,79)
PIB	0,73 (15,1)
Population	-0,084 (1,77)
Distance	-0,39 (4,68)
Appartenance à l'Union européenne	0,44 (1,92)
Appartenance passée aux colonies françaises	1,12 (6,93)
Pays frontalier	0,88 (3,51)
Ouverture à l'importation	0,32 (4,1)
$R^2=0,90$	

Tous les coefficients sont significatifs au seuil de 5 % (T de Student supérieur à 2) sauf la population et l'appartenance à la CEE qui en sont proches. Ils ont tous les signes escomptés. L'appartenance à la CEE ou le fait d'être une ancienne colonie française ont un effet déterminant (accroissement des exportations de 55 % dans le premier cas, de 206 % dans le deuxième, toutes choses égales par ailleurs).

Le potentiel d'échanges des PECO à travers les études précédentes

Depuis les débuts de la transition à l'Est, plusieurs études se sont intéressées à l'estimation des niveaux potentiels d'échange entre les pays occidentaux et les PECO. Hamilton & Winters (1992) ont estimé un modèle gravitationnel pour 76 pays dont 17 pays industriels à partir des données de la période 1984-1986 : leurs résultats sont appliqués aux échanges des PECO avec divers pays dont la France (TABLEAU 8). Ils sont calculés sur la base de données pour 1985 (la comparaison avec 1993 reste possible en raison de la faiblesse des taux d'inflation depuis). Un très fort accroissement des échanges est prévu pour tous les pays.

Collins & Rodrik (1991) n'utilisent eux le modèle gravitationnel que de manière implicite, en se référant à la répartition des échanges en Europe en 1928 : cette date est considérée par eux comme représentative d'un certain équilibre (avec réalisation des niveaux "potentiels") résultant d'une période de libre-échange assez poussé, et précédant de peu les perturbations induites par la crise de 1929. Par suite, ils régressent les parts de marché de 33 pays dans le total des

exportations et des importations de 7 pays témoins, de 1989 par rapport à 1928, en faisant apparaître des variables indicatrices propres à certains pays. Leurs conclusions ne permettent pas de fixer des niveaux potentiels absolus de commerce entre la France et les PECO, mais de donner la part de marché que devrait atteindre la France dans le total des exportations de l'OCDE (TABLEAU 9).

L'étude de Rosati (1992) n'aborde notre sujet que de manière relativement indirecte : elle est concentrée essentiellement sur les échanges entre les PECO, jugés très surévalués par rapport aux niveaux potentiels en raison des mécanismes propres au CAEM. Il effectue une seule estimation concernant les échanges entre la France et la Pologne : leur niveau potentiel serait de 14 milliards de francs à l'export, en francs de 1990. Comme Hamilton & Winters, Rosati est confronté à l'imprécision des calculs des PIB des PECO.

TABLEAU 8

Résultats du modèle de Hamilton et Winters

	En milliards de dollars, à prix 1985			
	Importations françaises réelles	Importations françaises potentielles	Exportations françaises réelles	Exportations françaises potentielles
	en 1985	en 1985	en 1985	en 1985
Pologne	0,3	1,6	0,2	1,8
Tchécoslovaquie	0,2	2,6	0,2	2,7
Hongrie	0,1	1,1	0,2	1,2
Roumanie	0,3	1,1	0,1	1,2
Bulgarie	0,1	0,5	0,2	0,6
Total des six PECO	1,0	6,9	0,9	7,5

Source : Hamilton & Winters, 1992.

TABLEAU 9

Résultats de Collins et Rodrik pour l'année 1993

	En pourcentage				
	Pologne	République tchèque et Slovaquie	Hongrie	Roumanie	Bulgarie
Part des exportations françaises dans le total des exportations de l'OCDE (en%)	5,5	5,1	5,2	13,1	6,7
Part potentielle des exportations françaises dans le total des exportations de l'OCDE (en%)	12,8	12,0	11,9	12,1	13,0

Source : Collins & Rodrik, 1991.

Les échanges entre la France et les PECO : des marges inexploitées

A l'aide des paramètres estimés dans notre modèle (ENCADRÉ 2), il est possible de donner le niveau potentiel d'exportations de la France vers chacun des PECO. Nous disposons désormais d'estimations beaucoup plus fiables des PIB des PECO, la convertibilité des monnaies permettant de donner une valeur réaliste des taux de change.

Cependant, les valeurs obtenues sont calculées à partir des niveaux de PIB actuels des PECO, et ne prennent pas en compte le rattrapage qui devrait rapidement s'opérer une fois les réformes structurelles terminées. Dans une optique de croissance néoclassique, ce processus est principalement dû à deux facteurs générateurs de croissance : la diffusion technologique accélérée ; l'accroissement des taux d'investissement dû à la mobilité accrue du capital qui permet une meilleure allocation des ressources. L'entrée éventuelle dans l'Union européenne ne peut qu'accélérer le rattrapage, sur le modèle de l'Espagne dans les années quatre-vingt.

D'autre part, on ne peut oublier le fait que le modèle fait intervenir des PIB exprimés en dollars pour des raisons d'homogénéité et parce qu'ils reflètent seuls le "pouvoir d'achat international" d'un pays : il faut donc tenir compte d'un possible effet-valeur internationale de la production en plus de l'effet-volume. Or la phase de rattrapage doit se traduire par une appréciation du taux de change réel (dû à l'accroissement de la productivité qui se répercute sur les salaires et donc sur les prix), et par une convergence progressive de celui-ci vers la valeur compatible avec la parité de pouvoir d'achat (Mathieu & Sterdyniak, 1994). Cette dernière n'est cependant qu'une référence de très long terme, le cas des pays d'Asie du Sud-Est aux monnaies sous-évaluées montrant la lenteur de la convergence.

Différentes hypothèses prenant en compte ces facteurs ont été testées, afin de donner une idée plus exacte du niveau potentiel d'échanges à moyen terme :

hypothèse 1 : PIB 1992 sans rattrapage,

hypothèse 2 : pour les PECO, PIB à parité du pouvoir d'achat 1992 (effet valeur pris en compte),

hypothèse 3 : PIB obtenu après une phase de 10 ans de croissance en volume à un taux supérieur de 3 % à celui de la France (on suppose donc implicitement que l'accroissement du PIB français pendant cette période contribue avec le même coefficient que l'accroissement du PIB des PECO à la hausse des exportations, notre modèle n'estimant pas, par sa structure même, l'impact sur les échanges de la croissance en France),

hypothèse 4 : hypothèse 3 plus rattrapage de la moitié de l'écart à la PPA,

hypothèse 2* : hypothèse 2 et entrée dans l'Union européenne,

hypothèse 3* : hypothèse 3 et entrée dans l'Union européenne,

hypothèse 4* : hypothèse 4 et entrée dans l'Union européenne.

L'ensemble des estimations est donné dans le TABLEAU 10.

TABLEAU 10

Tests de différentes hypothèses pour les niveaux potentiels d'échanges*

	Données observées			Simulations sur les exportations françaises (en milliards de francs de 1992)							
	PIB en milliards de dollars courants	PIB en milliards de dollars PPA	Exportations françaises en milliards de francs (FAB)	Hyp.1	Hyp.2	Hyp.3	Hyp.4	Hyp.1*	Hyp.2*	Hyp.3*	Hyp.4*
Pologne	75,3	187,4	5,3	4,9	9,7	6,2	9,3	7,7	15,1	9,6	14,4
Rép. tchèque	25,3	74,45	3,8	3,6	8,1	4,5	7,5	5,6	12,5	7,0	11,6
Slovaquie	10,2	30,4	0,7	1,9	4,2	2,3	3,9	2,9	6,5	3,6	6,0
Hongrie	30,7	58,6	2,8	3,6	5,8	4,5	5,9	5,6	9,0	7,0	9,2
Roumanie	24,9	63,0	1,9	2,0	4,0	2,5	3,9	3,2	6,3	3,9	6,0
Bulgarie	11,9	11,9	0,8	1,7	4,7	2,2	4,2	2,7	7,4	3,4	6,5
Total PECO	268,3	425,8	15,4	17,8	36,5	22,2	34,5	27,7	56,7	34,4	53,7
Russie	397,8	926,16	7,2	12,0	22,4	14,9	22,3				
Turquie	114,2	302,5	8,3	4,4	9,1	5,5	9,1				

* Données observées 1992 pour les PIB et 1994 pour les exportations françaises.

Les résultats sont compatibles avec ceux de Hamilton & Winters et de Rosati : il apparaît clairement que les échanges entre la France et les PECO sont encore inférieurs à leur niveau potentiel. Ceci est vrai même dans l'hypothèse 1 qui écarte tout rattrapage économique : les exportations françaises vers les six PECO étudiés sont encore inférieures de 2 milliards à leur niveau potentiel en 1994, alors que l'étude de Rosati évoquée plus haut montrait que l'Allemagne est déjà très proche du sien. Toutefois, l'année 1994 a été marquée par un rattrapage du niveau potentiel en Pologne et en République tchèque, où les efforts commerciaux des exportateurs français sont les plus significatifs, alors qu'à l'évidence la Bulgarie et la République slovaque restent négligées (d'où un écart persistant avec le niveau potentiel).

Les hypothèses 2 à 4 mettent l'accent sur les possibilités futures de développement des exportations : un total de 30 milliards de francs (voire 50 si on prend en compte l'entrée dans l'Union européenne) est envisageable en direction des six pays étudiés, contre à peine 15,4 milliards en 1994.

Il est intéressant à cet égard de situer les PECO, sous les différentes hypothèses, dans le classement des premiers clients de la France (rappelons que les estimations sont données en francs 1992) (TABLEAU 11). Ainsi, dans l'hypothèse 4, raisonnable à moyen terme (10 à 15 ans), l'ensemble des PECO deviendrait le neuvième client de la France, devant le Japon. En cas d'entrée des six pays dans l'Union européenne (ou même seulement des pays d'Europe centrale), il serait le huitième, dépassant la Suisse. Les PECO ne peuvent donc devenir à moyen terme un des premiers partenaires de la France, mais ce marché ne sera en aucun cas à négliger.

TABLEAU 11

Les 10 premières zones d'exportation de la France en 1993

En milliards de francs

Allemagne	202,8
Royaume-Uni	110,4
Italie	109,8
Belgique-Luxembourg	100,6
Etats-Unis	83,6
Espagne	77,3
Pays-Bas	56,3
Suisse	44,8
Japon	23,1
Portugal	18,0
Suède	12,0

Source : données douanières françaises FAB.

C Conclusion

A l'issue de notre examen rétrospectif, il apparaît que les marchés de l'Europe centrale et orientale sont encore insuffisamment occupés par les entreprises françaises, particulièrement dans certains secteurs industriels où les performances sont anormalement faibles. Un effort commercial est donc souhaitable. D'autant que l'exercice prospectif montre clairement que le niveau potentiel d'échanges est encore loin d'être atteint : la France a beaucoup à gagner à l'ouverture des marchés de l'Est.

F. A et J.-J. B.

RÉFÉRENCES

- Bergstrand J. H. (1985), "The Gravity Equation in International Trade : Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence", *Review of Economics and Statistics*, août.
- Boillot J.-J. (1993), *Commerce, investissements et privatisations en Europe de l'Est : état des lieux et enjeux*, éditions du Centre français du commerce extérieur.
- Collins S. M. & D. Rodrik (1991), *Eastern Europe and the Soviet Union in the World Economy*, Institute for International Economics, Washington.
- Hamilton C. B. & A. L. Winters (1992), "Opening Up International Trade with Eastern Europe", *Economic Policy*, avril.
- Lemoine F. & C. Leroy (1992), "Les échanges des pays d'Europe centre-orientale : l'écueil d'une double concurrence", *Economie et statistique*, INSEE, décembre.
- Mathieu C. & H. Sterdyniak (1994), "L'émergence de l'Asie en développement menace-t-elle l'emploi en France ?", *Observations et diagnostics économiques*, revue de l'OFCE, janvier.
- Rosati D. K. (1992), "Problems of Post-CMEA Trade and Payments", *CEPR Discussion Paper*, n° 650, Londres, avril.