

LENTEUR DE CROISSANCE ET DIFFICULTÉS D'INSERTION DES ÉCONOMIES EN TRANSITION D'EUROPE DE L'EST ET DE LA CEI DANS L'ÉCONOMIE MONDIALE

Bernard HAUDEVILLE*

Résumé - Cet article examine les résultats de la transition en Europe de l'Est et dans la CEI. Il met en relation la faiblesse des performances macroéconomiques avec les difficultés des pays concernés à offrir sur le marché mondial des produits de qualité répondant aux exigences de la concurrence internationale et incorporant de la technologie et du travail qualifié. La faible efficacité et le faible niveau de l'activité scientifique et technique domestique rendent actuellement peu probable une amélioration de cette situation. Le développement de l'activité des firmes étrangères, y compris dans le domaine de la recherche et de la technologie, apporte des avantages immédiats, mais pose d'autres problèmes d'autonomie et de cohérence des économies concernées.

Mots-clés - TRANSITION, COMPÉTITIVITÉ, INNOVATION, SYSTÈME SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE.

Classification JEL : O33, O52, P27, P31.

* Professeur, Faculté d'Économie Appliquée, Université d'Aix-Marseille III.

INTRODUCTION

Selon une expression attribuée à Fisher, peu d'événements auront eu, en ce siècle, une importance comparable à celle de la révolution de 1917 et au retour des économies anciennement collectivisées vers l'économie de marché. Ce dernier événement offre, de plus, une base d'expérience absolument unique pour l'économiste. Les multiples aspects de la transition sont autant de miroirs pour le fonctionnement de l'économie de marché. Examiner les conditions de mise en place d'un tel système de marché conduit à s'interroger sur sa nature, ses mécanismes, ses institutions au sens large, etc.

Parce que c'est un sujet important et parce qu'il est riche de nombreux enseignements, la transition a fait l'objet de nombreux travaux depuis une dizaine d'années. Comme toujours, l'approfondissement de la connaissance s'est fait à travers un recentrage sur des sujets de plus en plus étroits. C'est ainsi que nous disposons d'études détaillées sur la politique monétaire, sur le marché du travail ou sur les échanges commerciaux des pays en transition. Mais, dans le même temps qu'elles nous apportent des résultats précieux, ces études ont parfois tendance à reléguer au second plan certaines données brutes qui correspondent à des aspects fondamentaux du processus de transition.

La première chose qui s'impose lorsqu'on s'intéresse aux économies en transition de l'Europe de l'Est et de la CEI, c'est la médiocrité de leur performance économique, pour ne pas dire plus. Par rapport aux espérances du début de la transition et aux attentes des populations, l'écart apparaît important dans pratiquement tous les domaines : croissance, niveau de vie, échanges extérieurs... Plus de dix ans après le début du processus, les résultats apparaissent bien modestes, ce qui n'est à vrai dire guère étonnant : partis avec des entreprises et des produits peu performants, ces pays n'ont guère brillé dans les échanges et les perspectives pour les pays d'Europe centrale et orientale et la CEI ne sont pas encore réjouissantes.

Nous passons brièvement en revue les performances en matière de croissance des pays en transition de l'Europe de l'Est et de la CEI dans une première section. Dans une deuxième section, nous mettons ces performances en rapport avec les modalités d'insertion des pays considérés dans les échanges internationaux. La troisième section met en rapport ces problèmes avec l'inefficacité puis l'effondrement de l'activité scientifique et technique et le faible dynamisme de l'innovation. En conclusion, nous avançons l'hypothèse qu'il existe deux modèles d'insertion qui se combinent en proportions variables dans les différentes expériences nationales et qui risquent de perdurer, compte tenu de la faiblesse des capacités technologiques endogènes.

1. UNE CROISSANCE FAIBLE ACCOMPAGNÉE

DE DESÉQUILIBRES EXTERNES

Contrairement à ce qui était escompté, les réformes entreprises dans les pays en transition, autres que la Chine et le Vietnam, n'ont pas amené une accélération durable de leur croissance. Pour certains pays comme la Russie, l'Ukraine ou la Bulgarie, on peut même parler d'un véritable effondrement de l'activité économique et du revenu national. Dans le cas de la Russie, la chute paraît tellement importante que les experts de l'OCDE¹ en viennent à questionner la possibilité d'une régression aussi forte en si peu de temps. Ils en ont tiré la conclusion surprenante que ce sont les indicateurs utilisés qui se révèlent inadaptés ! Seules, la Pologne depuis 1993, la Slovaquie depuis 1994 et la Lituanie depuis 1995 semblent connaître une croissance vigoureuse et régulière. La Hongrie a renoué avec la croissance dès 1994, mais celle-ci n'a pris un rythme un peu rapide (de l'ordre de 4 % ou plus) que depuis 1997. D'autres pays connaissent des évolutions chaotiques ou continuent leur processus de régression après parfois une brève période de redressement. C'est le cas de la Bulgarie longtemps minée, de plus, par les incertitudes politiques et l'absence de continuité dans les politiques suivies. C'est aussi le cas de la Roumanie où la situation politique n'est pas non plus totalement claire.

Mais globalement, il est clair que la performance est médiocre, voire insuffisante. Sur la base 100 en 1989, le PNB réel des pays de l'Est européen aurait atteint l'indice 110² en 2000. Encore faut-il rappeler que pour certains pays, le point haut précédent ne se situe pas en 1989 mais avant. Pour la Pologne qui pèse d'un poids important en Europe Centrale, par exemple, c'est 1987.

La situation de la Russie et des pays de la CEI est encore plus critique. Les niveaux de PNB ont été divisés par deux ou par trois et la descente n'est pas terminée. Ainsi, toujours sur la base 100 en 1989, la Moldavie serait selon la même source à l'indice 35. Pour l'ensemble de la CEI, le PNB a été pratiquement divisé par deux.

On peut donc affirmer sans crainte de se tromper que la performance d'ensemble de ces pays est très en retrait des espérances.

Le tableau n° 1, tiré du rapport 2002 de la BERD récapitule les performances en matière de croissance depuis le début de la transition.

Table n° 1: Growth in Real GDP in Central and Eastern Europe,

¹ Dans leur rapport sur la Russie, 1997.

² BERD, Transition Report, update May 2002.

the Baltic States and the CIS (%)

Country	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Estimated level of real GDP in 2001
Czech Republic	-1.2	-11.6	-0.5	0.1	2.2	5.9	4.8	-1.0	-2.2	-0.4	2.9	3.6	3.5	101
Estonia	-6.5	-13.6	-14.2	-8.8	-2.0	4.6	4.0	10.4	5.0	-0.7	6.9	5.4	4.0	87
Hungary	-3.5	-11.9	-3.1	-0.6	2.9	1.5	1.3	4.6	4.9	4.2	5.2	3.8	4.0	108
Latvia	2.9	-10.4	-34.9	-14.9	0.6	-0.8	3.3	8.6	3.9	1.1	6.6	7.6	5.0	69
Lithuania	-5.0	-5.7	-21.3	-16.2	-9.8	3.3	4.7	7.3	5.1	-3.9	3.9	5.7	3.5	69
Poland	-11.6	-7.0	2.6	3.8	5.2	7.0	6.0	6.8	4.8	4.1	4.0	1.1	1.5	128
Slovak Republic	-2.5	-14.6	-6.5	-3.7	4.9	6.7	6.2	6.2	4.1	1.9	2.2	3.3	3.5	106
<i>Central Eastern Europe and the Baltic States</i>	<i>-6.6</i>	<i>-10.3</i>	<i>-2.2</i>	<i>0.3</i>	<i>3.9</i>	<i>5.4</i>	<i>4.8</i>	<i>4.9</i>	<i>3.4</i>	<i>2.6</i>	<i>4.0</i>	<i>2.6</i>	<i>2.6</i>	<i>110</i>
Bulgaria	-9.1	-11.7	-7.3	-1.5	1.8	2.1	-10.9	-6.9	3.5	2.4	5.8	4.5	3.5	74
Romania	-5.6	-12.9	-8.8	1.5	3.9	7.1	3.9	-6.1	-5.4	-3.2	1.8	5.3	3.5	81
Armenia	-7.4	-11.7	-41.8	-8.8	5.4	6.9	5.9	3.3	7.3	3.3	6.0	9.6	6.5	69
Azerbaijan	-11.7	-0.7	-22.6	-23.1	-19.7	-11.8	1.3	5.8	10.0	7.4	11.1	9.9	8.5	57
Belarus	-3.0	-1.2	-9.6	-7.6	-12.6	-10.4	2.8	11.4	8.4	3.4	5.8	3.0	2.0	88
Georgia	-12.4	-20.6	-44.8	-25.4	-11.4	2.4	10.5	10.8	2.9	3.0	2.0	4.5	3.0	36
Kazakhstan	-0.4	-13.0	-2.9	-9.2	-12.6	-8.2	0.5	1.7	-1.9	2.7	9.6	13.2	7.6	78
Kyrgyzstan	3.0	-5.0	-19.0	-16.0	-20.1	-5.4	7.1	9.9	2.1	3.7	5.1	5.3	5.0	69
Moldova	-2.4	-17.5	-29.1	-1.2	-31.2	-1.4	-5.9	1.6	-6.5	-3.4	2.1	4.5	3.5	35
Russia	0.0	-5.5	-18.6	-13.0	-13.5	-4.2	-3.4	0.9	-4.9	5.4	8.3	5.0	3.5	62
Tajikistan	-1.6	-7.1	-29.0	-11.0	-18.9	-12.5	-4.4	1.7	5.3	3.7	8.3	10.2	6.0	52
Turkmenistan	2.0	-4.7	-5.3	-10.0	-17.3	-7.2	-6.7	-11.3	5.0	16.0	17.6	12.0	8.0	84
Ukraine	-4.0	-10.6	-9.7	-14.12	-22.9	-12.2	-10.0	-3.0	-1.9	-0.2	5.9	9.1	4.0	44
Uzbekistan	1.6	-0.5	-11.1	-2.3	-4.2	-0.9	1.6	2.5	4.4	4.1	4.0	4.5	2.0	103
<i>Commonwealth of Independent States</i>	<i>-0.4</i>	<i>-6.1</i>	<i>-17.3</i>	<i>-12.7</i>	<i>-14.1</i>	<i>-5.0</i>	<i>-3.4</i>	<i>1.0</i>	<i>-3.7</i>	<i>4.5</i>	<i>7.9</i>	<i>5.9</i>	<i>3.8</i>	<i>62</i>
<i>Central and Eastern Europe, the Baltic States and the CIS¹</i>	<i>-3.3</i>	<i>-8.2</i>	<i>-11.0</i>	<i>-6.9</i>	<i>-6.1</i>	<i>-0.2</i>	<i>0.1</i>	<i>2.2</i>	<i>-1.1</i>	<i>3.0</i>	<i>5.5</i>	<i>4.3</i>	<i>3.3</i>	<i>74</i>

¹ Estimates for real GDP represent weighted averages. The weights used of the growth rates were EBRD estimates of nominal dollar-GDP lagged by one year; those used for the index in the last column were EBRD estimates of GDP converted at PPP US\$ exchange rates in 1989.

Note: Data for 1990-2000 represent the most recent official estimates of outturns as reflected in publications from the national authorities, the IMF, the World Bank and the OECD. Data for 2001 are preliminary actuals, mostly official government estimates. Data for 2002 represent EBRD projections.

Source: BERD, Transition Report, 2002.

Ce résultat a de nombreuses causes à la fois internes et externes. Dans la mesure où il a été montré que les échanges internationaux constituent la partie la plus dynamique de l'économie mondiale, l'incapacité des pays en transition à s'engager dans une croissance soutenue renvoie aussi aux conditions de leur insertion dans les échanges internationaux. Il y a certes des différences importantes selon les pays : la taille, les dotations en ressources naturelles ou le degré de développement atteint dans le passé jouent un rôle non négligeable. De ce point de vue, la situation de la Russie n'est pas tout à fait la même que celle de

la Hongrie, bien qu'il y ait également des facteurs communs. Parmi ces facteurs communs se trouvent la situation difficile des échanges extérieurs et le faible dynamisme des exportations de produits manufacturés.

A l'exception de la Russie, tous les autres pays ont des comptes courants en déficit. Ces déficits peuvent atteindre une fraction importante du PNB³ et constituent partout des freins à la croissance. C'est la fameuse "contrainte externe" qui impose une discipline rigoureuse pour éviter le dérapage des comptes extérieurs et l'effondrement du change. Les indicateurs de compétitivité prix sont partout mauvais et seule la Hongrie semble avoir réussi à réduire le coût unitaire du travail en devises⁴.

En dissociant l'évolution des coûts réels en travail et l'évolution des prix à l'exportation en devise, on constate que l'évolution des coûts en travail est plus rapide que celle des prix. Selon Aglietta, Baulant et Coudert (1999, p. 1225), "le taux de change réel mesuré par les coûts salariaux unitaires s'apprécie de 30 % en Pologne et de près de 40 % en République Tchèque, alors qu'il se déprécie de 10 % en Hongrie". Par contre "les taux de change réels mesurés par les prix à l'exportation montrent une grande stabilité dans les trois pays", ce qui montre que dans les deux premiers cas les exportateurs n'ont pu répercuter les hausses de coût subies. On peut avancer l'idée que cela résulte de la nature des produits et du type de concurrence qui prévaut sur les marchés d'exportation considérés.

Une des causes de cette évolution des coûts unitaires en travail est la faiblesse de l'activité et la lenteur des restructurations d'entreprises. Partout, l'emploi a beaucoup moins baissé que la production et ceci a permis d'amortir les coûts sociaux, mais la conséquence est une baisse générale, dans le meilleur des cas une stagnation, de la productivité du travail. L'évolution du taux de change, compte tenu de l'inflation interne, n'a pas réussi à contrecarrer cette dérive des coûts unitaires en monnaie locale et à rendre plus compétitifs les produits des pays en transition sur le marché mondial. La faible qualité, le caractère dépassé de nombreuses productions les rendent encore plus difficiles à vendre. Ainsi, par exemple, selon une étude polonaise, 70 % des produits polonais seraient en retard d'au moins cinq ans par rapport aux standards mondiaux et 50 % seraient en retard de plus de dix ans d'après les mêmes critères (OCDE, 1996). En un sens, la persistance de déséquilibres externes traduit aussi l'incapacité de ces pays à présenter une offre correspondant à ce qui est aujourd'hui demandé par le marché. Nous reviendrons dans la suite sur ce point. En résumé, la compétitivité prix est faible, voire mauvaise et la compétitivité hors prix est sans doute encore plus mauvaise.

³ Jusqu'à 70 % du PNB pour l'Arménie en 1992, conséquence de la concrétisation des transferts de ressources antérieurs, 40 % pour la Georgie en 1993 ou encore 27 % en 1999 pour l'Azerbaïdjan malgré ses hydrocarbures.

⁴ En DM.

L'effondrement des investissements productifs et la mauvaise situation des comptes extérieurs hypothèquent les possibilités de redressement qui passent obligatoirement par la modernisation des unités de production, la mise au point de nouveaux produits, le recours systématique à l'innovation. Remarquons à ce propos que la nécessité de rééquilibrer les budgets publics tout en développant certaines dépenses d'assistance alors que l'État était privé d'une partie de ses recettes par les privatisations⁵ a fait peser une lourde charge sur certains postes dont la recherche-développement et la technologie qui étaient presque exclusivement financés par l'État dans l'ancien système. Les capacités scientifiques et technologiques ont été partout considérablement réduites et c'est l'une des nombreuses erreurs commises que d'avoir compromis les capacités d'innovation à moyen et long terme pour résoudre les problèmes budgétaires de court terme. L'émigration intérieure a été le moyen par lequel de nombreux scientifiques sont allés chercher fortune dans d'autres secteurs, voire en créant leur propre entreprise... A ce jour, il semblerait que seule la Pologne ait réellement pris la mesure du problème, comme on le verra dans la troisième partie. Des réformes récentes ont doté la Pologne de structures adaptées à la gestion de la R&D. Il faut désormais qu'elle y mette les moyens financiers nécessaires, ce qui n'est sans doute pas le plus facile.

Le tableau n° 2, tiré du dernier rapport de la BERD montre l'évolution des soldes du compte courant en proportion du PNB.

Ajoutons que les perspectives d'adhésion de certains pays à l'Union Européenne ne modifient pas fondamentalement la situation et les perspectives pour les pays candidats. Il apparaît, en effet, que suite à la disparition du CAEM et à la réorientation des flux d'échanges des pays d'Europe Centrale et Orientale, les échanges effectifs atteignent voire dépassent les échanges potentiels à court terme, tels qu'ils peuvent être estimés. A plus long terme, le développement des échanges dépendra de l'évolution de la spécialisation internationale des pays considérés.

Par contre, l'intégration des pays d'Europe Centrale et Orientale ouvrira de nouvelles opportunités aux actuels pays membres pour accroître leurs ventes, comme le soulignent Fontagné, Freudenberg et Pajot (1999). En effet, dans le sens de l'Union Européenne vers les PECO, les flux effectifs semblent être en-deçà des flux potentiels. Il pourrait donc y avoir le risque que l'entrée des pays candidats détériore encore plus leur balance commerciale.

⁵ Dans un premier temps, les privatisations peuvent apporter des ressources si elles sont faites en numéraire, ce qui est rare, mais à terme dans tous les cas les bénéfices des entreprises ne sont plus reversés sauf par le mécanisme de la taxation des bénéfices à des taux évidemment inférieurs et avec des taux de recouvrement variables et difficiles à contrôler.

Les pays en transition ont des besoins considérables en importations, pour améliorer le niveau de vie des consommateurs et pour moderniser et mettre à niveau les entreprises grâce aux équipements et à la technologie des pays les plus avancés. En face, il faut trouver des produits susceptibles de trouver acquéreur sur le marché mondial. Beaucoup de produits manufacturés, autrefois exportés chez les partenaires du CAEM ne remplissent pas les conditions requises.

Table n° 2: Current account balance in Central and Eastern Europe, the Baltic States and the CIS

Country	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Czech Republic	na	na	na	1.3	-1.9	-2.6	-7.4	-6.1	-2.3	-2.9	-4.5	-4.7	-4.5
Estonia	na	na	3.3	1.3	-7.2	-4.4	-9.2	-12.1	-9.2	-4.7	-6.4	-6.5	-6.8
Hungary	0.4	0.8	0.9	-9.0	-9.4	-5.6	-3.7	-2.1	-4.9	-4.3	-2.9	-2.3	-1.7
Latvia	na	na	na	19.1	5.5	-0.4	-5.4	-6.1	-10.7	-9.8	-6.9	-10.0	-8.6
Lithuania	na	na	na	-3.2	-2.2	-10.2	-9.2	-10.2	-12.1	-11.2	-6.0	-5.8	-6.4
Poland	1.0	-2.6	1.1	-0.7	0.7	4.5	-1.0	-3.2	-4.4	-7.5	-6.3	-3.9	-3.7
Slovak Republic	na	na	na	-4.7	4.6	2.1	-10.6	-9.6	-9.7	-5.5	-3.7	-8.9	-5.1
<i>Central Eastern Europe and the Baltic States</i>	<i>1.4</i>	<i>-1.0</i>	<i>3.2</i>	<i>1.3</i>	<i>0.0</i>	<i>-2.8</i>	<i>-5.8</i>	<i>-6.8</i>	<i>-6.8</i>	<i>-6.3</i>	<i>-4.7</i>	<i>-5.0</i>	<i>-4.4</i>
Bulgaria	-8.2	-1.0	-4.2	-10.1	-0.3	-0.2	0.2	4.2	-0.5	-5.5	-5.8	-6.7	-6.3
Romania	-9.6	-3.5	-8.0	-4.5	-1.4	-5.0	-7.3	-6.1	-7.0	-3.7	-3.7	-6.1	-6.1
Armenia	na	na	na	-14.3	-16.0	-17.0	-18.2	-18.7	-22.1	-16.6	-14.6	-10.3	-10.5
Azerbaijan	na	19.3	-12.2	-12.2	-9.4	-13.2	-25.8	-23.1	-30.7	-13.1	-2.3	-2.4	-22.5
Belarus	na	na	na	-11.9	-9.1	-4.4	-3.7	-6.1	-6.7	-1.6	-1.3	1.8	-0.4
Georgia	na	na	-33.5	-40.2	-22.3	-7.5	-9.1	-10.6	-9.4	-8.2	-5.4	-6.7	-5.8
Kazakhstan	-85.9	-50.0	-24.5	-7.9	-7.8	-1.3	-3.6	-3.6	-5.6	-1.0	4.1	-7.8	-6.3
Kyrgyzstan	na	na	na	na	-6.9	-13.9	-21.4	-7.9	-20.0	-15.3	-7.6	-5.8	na
Moldova	na	na	-3.0	-11.9	-7.0	-6.8	-9.8	-12.6	-16.7	-2.6	-7.8	-9.0	-9.1
Russia	na	na	na	na	3.0	2.2	2.8	0.5	0.2	12.7	17.9	11.1	5.2
Tajikistan	na	na	na	-28.8	-17.8	-16.0	-7.1	-5.4	-9.1	-3.4	-6.4	-7.2	-6.1
Turkmenistan	na	88.6	68.5	14.1	4.0	0.9	0.1	-24.2	-36.8	-22.4	13.9	-1.6	-1.4
Ukraine	na	na	na	na	-4.9	-3.1	-2.7	-2.7	-3.1	5.2	4.7	3.7	1.0
Uzbekistan	na	395.6	-12.0	-8.4	2.1	-0.2	-7.8	-5.4	-0.4	-2.0	2.8	-0.5	0.6
<i>Commonwealth of Independent States</i>	<i>na</i>	<i>na</i>	<i>-2.8</i>	<i>-13.5</i>	<i>-7.7</i>	<i>-6.7</i>	<i>-8.9</i>	<i>-10.0</i>	<i>-13.3</i>	<i>-5.7</i>	<i>-0.2</i>	<i>-2.9</i>	<i>-5.0</i>
<i>Central and Eastern Europe, the Baltic States and the CIS</i>	<i>na</i>	<i>na</i>	<i>-1.0</i>	<i>-7.0</i>	<i>-4.9</i>	<i>-5.1</i>	<i>-8.1</i>	<i>-8.9</i>	<i>-9.9</i>	<i>-6.4</i>	<i>-3.4</i>	<i>-5.1</i>	<i>-5.9</i>

Note: Data for 1990-2000 represent the most recent official estimates of outturns as reflected in publications from the national authorities, the IMF, the World Bank and the OECD.

Data for 2001 are preliminary actuals, mostly official government estimates.

Data for 2002 represent EBRD projections.

Source: BERD, Transition Report, 2002.

Par contre, ces problèmes d'adaptation de l'offre en qualité aux demandes du marché ne se posent pas ou de façon beaucoup plus limitée dans le cas des produits bruts ou faiblement transformés. Ces derniers ont donc tout naturellement constitué une voie de recours pour limiter les déficits.

2. LE RENFORCEMENT DE SPÉCIALISATIONS RÉGRESSIVES OU LA SATELLISATION

Parce qu'ils avaient une offre insuffisamment adaptée aux exigences du marché, mais aussi en raison du mode d'industrialisation suivi qui les avait suréquipés en industries lourdes et d'amont de filières, les pays en transition se sont tournés de façon croissante vers l'exportation de produits bruts ou faiblement transformés, tels que l'acier, l'aluminium, le bois, les hydrocarbures, les grands intermédiaires chimiques, etc. En attendant que se mettent en place des capacités de production répondant aux exigences du marché ce qui paraît prendre du temps, les pays en transition dépendent presque uniquement des reliquats les moins brillants de l'ancien système pour se procurer les ressources en devises dont ils ont le plus grand besoin.

L'examen de la structure par produits du commerce extérieur des pays considérés et de son évolution montre l'importance persistante sinon croissante de ces spécialisations.

Bien qu'il existe des différences entre les pays, différences qui ont tendance à s'accroître en raison des "mix" choisis par les pays pour leurs modalités d'insertion (voir infra), le phénomène évoqué est largement partagé. Comme il n'est pas possible d'examiner en détail la situation de tous les pays, nous prendrons deux exemples qui représentent des situations particulièrement typées, la Bulgarie et la Russie.

La Bulgarie doit son industrialisation presque entièrement à la période communiste d'après la seconde guerre mondiale. Auparavant, c'était une économie essentiellement agricole et une société en marge de l'évolution et du développement européen. Le mode d'industrialisation y a donc été très fortement marqué par le modèle soviétique. Avec le développement du CAEM, la Bulgarie a pu, au fil des ans, constituer un appareil industriel assez diversifié et très intégré aux réseaux du CAEM. On a souvent cité la Bulgarie comme un exemple de ce que l'intégration socialiste pouvait apporter pour développer une économie. En réalité, compte tenu de l'absence de critères de sélection des investissements et de la quasi-impossibilité de s'appuyer sur des indicateurs scientifiques pour déterminer les spécialisations, on peut plutôt parler d'une industrialisation baroque dans laquelle les activités se côtoient plus qu'elles ne sont complémentaires. Néanmoins, on peut faire état de certaines réussites qui ont même trouvé des débouchés sur le marché mondial, comme les chariots

élévateurs⁶ ou les accumulateurs.

Selon l'OCDE, la Bulgarie disposerait actuellement d'avantages comparatifs dans différents secteurs dont les dix premiers sont :

Secteur	Poids dans les exportations (%)
Métaux non ferreux	9,1
Sidérurgie	10,3
Articles d'habillement	7
Engrais	3,5
Boissons	2,9
Tabac et produits du tabac	3,3
Produits chimiques organiques	3,6
Produits minéraux non métalliques	2,8
Chaussures	2,5
Légumes et fruits	2,2

Source : OCDE, *Bulgarie Rapport*, 1999.

Le poids cumulé de ces dix postes représente 47,2 % des exportations bulgares. En évolution, l'avantage comparatif dans les produits chimiques serait en augmentation (Freudenberg et Lemoine, 1999).

La disparition du CAEM et la perte des marchés correspondants ont entraîné une chute brutale des exportations et de la production de machines et autres produits évolués. De 1989 à 1994, l'emploi dans le secteur des constructions mécaniques passe de 344 608 à 167 243 personnes soit une baisse de plus de 50 %. Dans le secteur de l'électrotechnique et de l'électronique, les chiffres passent de 213 512 à 72 937, soit une baisse d'environ 65 %, alors que la baisse de l'emploi industriel n'est "que" de 37 %⁷.

Le cas de la Russie est tout aussi éclairant. La structure des exportations de la Russie semble se resserrer autour des hydrocarbures et des produits métallurgiques faiblement transformés (voir tableau n° 3).

Les deux premiers postes représentent ensemble un peu plus de 70 % des exportations, proportion qui devrait encore augmenter avec la reprise des cours du pétrole et du gaz. En contrepartie, les exportations d'équipements sophistiqués⁸ ou d'avions ont pratiquement disparu, à part dans le domaine militaire où la Russie continue d'occuper une bonne position.

Tableau n° 3 : Structure de commerce extérieur russe, 1996 (%)

⁶ Avec l'aide de Peugeot dans le cadre d'opérations de compensation pour des moteurs diesel, semble-t-il.

⁷ Cf. "Le tissu industriel bulgare", *Courrier des Pays de l'Est*, 1996.

⁸ Comme les presses qui ont servi à forger les ailes du Concorde...

Secteur	Exportations	Importations
Produits minéraux et combustibles	48	6,1
Métaux, produits métalliques et pierres précieuses	23,3	10
Machines et outillages	9,4	31,7
Produits chimiques	8,5	14,6
Bois, pâte à papier, papier	4,1	3,3
Produits alimentaires et produits agricoles	3,7	25,2
Textiles	1,1	4,2
Produits du cuir et de la fourrure	0,4	0,4
Autres	1,5	3,8

Source : OCDE, *Russie Rapport*, 1997.

A côté de ce modèle d'insertion par spécialisation régressive, il existe aussi une autre voie. Pour des pays qui affichent une volonté affirmée d'intégration avec les économies voisines d'Europe Occidentale, avec lesquelles ils ont de nombreuses affinités et une histoire largement partagée, le recours à l'investissement étranger va rétablir ce lien interrompu par quarante années de communisme et d'orientation vers l'Est. Quatre pays, la République Tchèque, la Hongrie et la Slovaquie ainsi que la Pologne sont dans ce cas.

La Hongrie a fait ce choix dès le début du processus de transition. C'est une économie de petite taille déjà très ouverte sur l'extérieur à l'époque du CAEM et certainement la mieux préparée à l'instauration de l'économie de marché depuis les réformes de 1968. Ces caractéristiques, alliées à une transition politique largement consensuelle, en faisaient sans aucun doute un des pays les plus attractifs pour d'éventuels investisseurs. Mais le gouvernement hongrois a ouvertement favorisé les investissements directs étrangers. Il a, par exemple, refusé d'appliquer un programme de privatisation de masse au profit d'un système de privatisation directe en numéraire qui faisait la part belle aux capitaux étrangers pour des raisons évidentes tenant à la capacité de mobilisation limitée des investisseurs locaux. Ainsi sur les 11 milliards de dollars d'actifs privatisés, 9 sont allés à des opérateurs étrangers (OCDE, 1999). La Hongrie se plaçait, jusqu'en 1999, au premier rang des pays considérés pour les investissements directs étrangers avec un total cumulé de plus de 16 milliards de dollars. La comparaison était encore plus favorable en montant cumulé par tête d'habitant, compte tenu de la taille relativement modeste de la population, comme on peut le voir dans le tableau n° 4. Elle a depuis été rattrapée puis dépassée par la Pologne et la République Tchèque.

Le gouvernement a également créé des zones franches dont proviendraient aujourd'hui 58 % des exportations (Gueulette, 2000). Sur le plan économique, cette stratégie semble porter ses fruits et la Hongrie se distingue par la diversification et la vigueur de ses exportations de produits manufacturés. Comme le note l'OCDE (1999, p. 83) "la part des produits de haute technologie dans les échanges extérieurs augmente rapidement". Les exportations de machines et équipements augmentent deux fois plus vite que la moyenne. Il s'agit

principalement de matériel informatique et de véhicules utilitaires⁹. L'industrie automobile représente déjà 15 % des exportations et la production a progressé de 37 % en 1998¹⁰. C'est sans doute le seul cas de ce type dans les pays sous revue.

Encore ne faut-il pas exagérer la portée de cette évolution. Une approche un peu plus détaillée par type d'échanges, avec toutes les conventions qu'elle implique, conduit à relativiser ces résultats. Les échanges entre la Hongrie et, par exemple, l'Union Européenne restent majoritairement de type interbranche et dans la partie qui relève du commerce intrabranche, la spécialisation de qualité domine largement.

Structure des échanges de la Hongrie avec l'UE

Commerce intrabranche		Commerce interbranche
Différenciation horizontale (diversification)	Différenciation verticale (qualité)	
6,4 %	30,9 %	62,7 %

Source : Freudenberg et Lemoine, 1999.

En évolution, la spécialisation interbranche recule, ce qui témoigne d'un certain rapprochement des structures productives, au profit de la spécialisation intrabranche, souvent de type verticale, c'est-à-dire fondée sur la différence de qualité des produits.

La part des produits de gamme basse reste importante en Hongrie, même si elle est inférieure à ce que l'on enregistre dans les autres pays, comme la Bulgarie, par exemple. La contribution au solde commercial fournie par les produits de gamme basse domine encore largement.

De nombreuses multinationales se sont installées en Hongrie, soit en rachetant des actifs privatisés, soit par des investissements indépendants : Ford, Opel, Audi, Knorr Bremse, General Electric, Nokia, IBM, Philips, Suzuki, Sanofi... Certaines d'entre elles commencent à réaliser de la recherche développement en Hongrie, comme Nokia, Knorr ou GE, ce qui est très encourageant.

Par contre, il est clair qu'une telle stratégie confie des responsabilités croissantes à des centres de décision étrangers. Pour dire la même chose autrement, elle prive les autorités de certains moyens d'action et risque

Table n° 4: Foreign Direct Investment (million US\$)

⁹ Cf. Gueulette (2000).

¹⁰ BMW devrait prochainement s'implanter en Hongrie pour y produire un nouveau modèle.

Country	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Cumul. FDI-inflows 1989-2001	Cumul. FDI-inflows per capita 1989-2001	FDI-inflows per capita 2000	FDI-inflows per capita 2001	FDI-inflows 2000	FDI-inflows 2001
	in million US\$													min US\$	US\$	US\$	US\$	% of GDP	
Czech Republic	na	na	983	563	749	2,526	1,276	1,275	3,591	6,234	4,477	4,820	7,000	26,493	2,570	434	468	8.8	8.5
Estonia	na	na	80	156	212	199	111	130	574	222	324	350	300	2,358	1,637	226	243	6.4	6.4
Hungary	311	1,459	1,471	2,328	1,097	4,410	2,279	1,741	1,555	1,720	1,107	2,204	1,502	21,869	2,177	110	219	2.4	4.3
Latvia	na	na	na	50	279	245	379	515	303	331	398	300	250	2,798	1,200	168	129	5.6	4.0
Lithuania	na	na	na	30	31	72	152	328	921	478	375	450	545	2,837	771	102	122	3.3	3.8
Poland	0	117	284	580	542	1,134	2,741	3,041	4,966	6,348	8,171	6,502	7,000	34,426	890	211	168	5.1	3.6
Slovak Republic	24	82	100	107	236	194	199	84	374	701	2,058	1,500	3,500	5,669	1,050	381	278	10.7	7.6
<i>Central Eastern Europe and the Baltic States</i>	333	1,617	3,044	4,027	3,388	9,070	7,810	7,800	13,368	17,622	17,847	16,933	21,318	98,297	1,365	208	211	5.3	4.7
Bulgaria	4	56	41	40	105	98	138	507	537	789	1,003	641	900	3,961	491	123	79	8.4	4.9
Romania	-18	37	73	87	341	417	415	1,267	2,079	1,025	1,051	1,154	1,269	7,928	356	47	52	2.9	3.0
Armenia	na	na	0	1	8	25	18	52	221	122	104	92	80	642	213	27	30	5.4	4.3
Azerbaijan	na	na	na	0	22	282	661	1,093	1,023	550	117	314	1,307	4,062	501	14	39	2.2	5.6
Belarus	na	na	na	18	11	15	105	350	201	443	90	84	146	1,315	132	9	8	0.7	0.7
Georgia	na	na	na	0	8	6	54	236	221	60	152	100	150	838	157	28	19	5.1	3.2
Kazakhstan	na	na	100	473	635	964	1,137	1,320	1,143	1,584	1,245	2,400	2,500	11,001	741	84	162	6.8	10.7
Kyrgyzstan	na	na	na	na	38	96	47	83	109	38	29	40	72	479	101	6	8	2.1	2.7
Moldova	na	na	17	14	18	73	23	71	88	34	100	60	100	498	116	23	14	7.1	3.7
Russia	na	na	na	na	409	1,460	1,657	1,679	1,496	1,348	-347	2,000	4,000	9,702	67	-2	14	-0.1	0.6
Tajikistan	na	na	9	9	12	10	18	25	21	22	9	26	153	24	4	1	2.2	0.9	
Turkmenistan	na	na	na	79	103	233	108	108	62	89	131	130	150	1,043	189	24	24	5.2	4.4
Ukraine	na	na	na	na	151	257	516	581	747	489	594	531	700	3,866	79	12	11	1.9	1.4
Uzbekistan	na	na	9	48	73	-24	90	167	140	121	73	71	150	768	30	3	3	1.1	1.2
<i>Commonwealth of Independent States</i>	0	0	135	642	1,488	3,397	4,433	5,758	5,476	4,900	2,309	5,831	9,381	34,368	196	19	28	3.3	3.3
<i>Central and Eastern Europe, the Baltic States and the CIS</i>	319	1,710	3,314	4,840	5,411	13,084	12,905	16,131	21,893	24,616	22,701	25,509	33,673	147,871	600	88	102	4.1	4.3

Note: For most countries, figures cover only investment in equity capital and in some cases contributions-in-kind.

Source: IMF, central banks and EBRD estimates.

For those countries (e.g. Azerbaijan, Estonia, Kazakhstan and Slovak Republic) where net investment into equity capital was not easily available, more recent data include reinvested earnings as well as inter-company debt transactions.

Gross inflows of FDI are in some cases considerably higher than net inflows on account of increasing intra-regional investment flows.

d'engendrer un processus de réindustrialisation extraverti dans lequel des firmes performantes sous contrôle étranger commercent directement avec leurs partenaires ou avec d'autres firmes à l'étranger et très peu avec le reste des entreprises hongroises. Ainsi le taux d'intégration dans l'industrie automobile est très bas, de 1 à 8 % à l'exception de Suzuki dont le contenu local atteint environ 30 %.

Part des différentes gammes dans les exportations vers l'UE

	Basse	Moyenne	Haute
Hongrie	44 %	27,4 %	28,6 %
Bulgarie	60,8 %	28,1%	11,1 %

Contribution au solde

	Basse	Moyenne	Haute
Hongrie	81,9 %	4,9 %	- 86,7 %
Bulgarie	141,1 %	7,9 %	- 148,9 %

Source : Freudenberg et Lemoine, 1999.

Sur l'ensemble du secteur manufacturier, les firmes à capitaux étrangers contrôlent 60 % de la production et 75 % des exportations. Pour les secteurs les plus dynamiques, ces chiffres sont naturellement plus élevés :

Secteur	Part dans la production (%)	Dans les exportations (%)
Machines de bureau et ordinateurs	88,5	97,4
Matériel électrique	85,3	95,8
Eqpts de communication, radio, TV	79,6	91,2
Véhicules routiers à moteur	78,6	90,4

Source : Freudenberg et Lemoine, 1999.

En somme, le scénario de l'intégration par satellisation apporte quelques résultats intéressants, et sur ce point il paraît plus efficace que la spécialisation régressive, mais au prix d'une importante perte d'autonomie. Le cas de la firme MATAV, dans le secteur des télécommunications, illustre bien cette situation (Haudeville et Legman, 2000). La société MATAV, qui est l'opérateur historique des télécoms en Hongrie est aujourd'hui majoritairement détenue par Deutsch Telecom. Cette privatisation s'est réalisée dans de bonnes conditions pour le trésor hongrois qui a engrangé en deux étapes, environ 1,5 milliards de dollars, et la modernisation du réseau comme le développement de nouvelles activités à forte croissance est bien engagée. De fait, MATAV semble être en passe de rattraper son retard et de devenir un opérateur particulièrement dynamique en

Europe Centrale. Mais il est aussi clair que la société s'inscrit désormais dans la stratégie globale de Deutsch Telecom et de moins en moins dans celle de l'économie hongroise¹¹. L'un des deux actionnaires de la privatisation initiale, l'Américain AMERITECH, s'est retiré et a revendu sa participation à Deutsche Telecom. Demain, ce dernier peut arbitrer MATAV contre une participation en Ukraine ou en Chine et se retirer du marché hongrois si sa stratégie l'exige...

Remarquons encore que pour les pays candidats à l'intégration dans l'Union européenne, leur admission pourrait se traduire par la mise en place et le renforcement d'une spécialisation intra-branche portant sur la qualité des produits, comme on l'a déjà noté. Les nouveaux membres se spécialiseraient dans les produits bas de gamme à faibles possibilités de valorisation, ce qui ne pourrait qu'entraîner des conséquences défavorables sur la qualification du travail et l'évolution des salaires¹². L'importance de la sous-traitance et du perfectionnement passif atteste de la vraisemblance de ce scénario. On sait que ce dernier représente entre 15 et 30 % des exportations des pays d'Europe Centrale et en moyenne 23 % des exportations des PECO vers l'Union européenne. D'autre part plus de 50 % du commerce avec l'UE porte sur des produits intermédiaires. Dans les deux cas, les pays en transition se trouvent cantonnés dans des segments de filière, généralement courts, et ils n'ont aucune maîtrise sur le processus de répartition de la valeur créé le long de la filière. Ils risquent de se trouver enfermés dans des stades à faible valeur ajoutée et faible contenu en travail qualifié et en recherche développement.

3. INEFFICACITÉ ET EFFONDREMENT DE LA SCIENCE ET DE LA TECHNOLOGIE

Derrière ces problèmes concernant la qualité de l'offre et les difficultés rencontrées par ces pays pour offrir les produits demandés par le marché mondial, on trouve également l'inadaptation de la recherche développement et la faiblesse des capacités technologiques dans de nombreux domaines ainsi que l'insuffisance des capacités d'innovation.

Dans l'ancien système, la science et la technologie relevaient essentiellement de structures étatiques. Les moyens étaient importants, mais utilisés de façon peu efficaces et les retombées économiques étaient très limitées. Depuis le début de la transition, ce secteur connaît une diminution de ses ressources alors que sa nécessaire restructuration tarde à se mettre en place. Seule la Pologne semble avoir, à ce jour, pris la mesure des problèmes et entrepris les réformes qui s'imposent.

Dans le système d'économie planifiée, l'entreprise d'État n'a pas les

¹¹ L'État a cependant conservé une Golden Share.

¹² C'est par exemple ce que laissent entendre Fontagné, Freudenberg et Pajot (1999).

caractéristiques habituelles de l'entreprise de l'économie de marché. C'est principalement une unité de production à laquelle sont accolés différents services sociaux tels que des crèches, centres de vacances ou de soins. Elle ne dispose pas de service commercial, ni de marketing, puisque ses produits sont affectés par le système de répartition centralisé des produits. De même elle ne dispose pas de bureau d'étude qui serviraient à définir et concevoir les produits fabriqués. Ses investissements sont généralement pris en charge par des bureaux d'étude technique dont c'est l'activité principale. Ce sont des principes valables pour l'ensemble des pays concernés avec des nuances parfois importantes. Il y a eu des différences selon les pays et les époques. La situation la plus caractéristique étant celle de l'URSS, bien que dans ce pays aussi il y ait des exceptions, comme par exemple les unions scientifiques et de production regroupant plusieurs unités de production avec des services techniques et des unités de recherche. Dans les pays de l'Est européen, certaines entreprises disposaient de réelles capacités techniques¹³. La restructuration autour de la chaîne de valeur, de la conception à la commercialisation des produits constitue un des enjeux majeurs de la transition microéconomique qui semble beaucoup moins avancée que sa dimension macroéconomique. Elle suppose de détacher de l'entreprise ses actifs et fonctions sans liens directs avec l'activité principale et de mettre en place les services manquants.

<i>Entreprise d'État</i>	<i>Entreprise en économie de marché</i>
Production et services sociaux	Conception des produits, R&D Production Commercialisation

Le système scientifique et technique se composait de trois parties d'inégale importance : l'Académie des sciences, l'Université et les instituts techniques dépendant des Ministères de branches. L'ensemble était sous le contrôle, non exclusif, du département pour la science et l'éducation du comité central du parti communiste. D'autres départements avaient également des activités de recherche-développement dans leur ressort. Au niveau de l'État, il y avait généralement un comité ou une commission pour la science et la technologie chargé de coordonner les projets et de superviser les échanges scientifiques et techniques avec l'étranger.

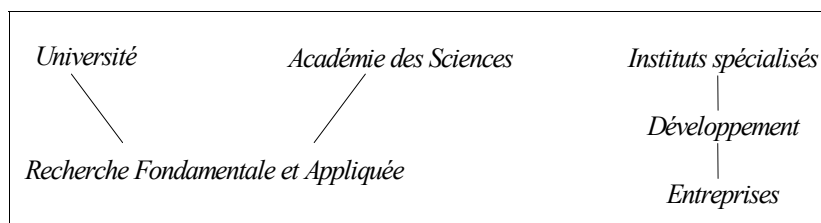
L'Académie des sciences, organe prestigieux en connection directe avec les organes politiques, et les nombreux instituts de recherche qui en dépendent, pilote la recherche fondamentale et appliquée. L'Université et les instituts qui en dépendent exercent également une activité de recherche et collaborent avec le réseau de l'Académie des sciences. L'accession au statut d'Académicien étant

¹³ La firme d'optique Zeiss à Iéna en RDA, Skoda en Tchécoslovaquie, par exemple.

l'aboutissement d'une carrière universitaire particulièrement brillante.

Les instituts dépendants des Ministères de branche, d'un niveau généralement moins relevé, avaient une activité de développement et de mise au point de nouveaux produits ou de nouveaux processus de production. En personnel comme en ressources, ils représentaient la partie la plus importante de l'ensemble. Les bureaux d'étude dans certains secteurs avaient un rôle analogue¹⁴.

Dans un tel système, les transferts de connaissances en direction des entreprises sont peu nombreux et les effets économiques de la recherche-développement sont faibles.



A côté de succès remarquables dans certains domaines, d'autres sont systématiquement en retard et les choix de politique scientifique et technique paraissent, après coup, assez mal adaptés aux nécessités économiques, et ce n'est pas leur finalité principale. Une étude faite par la National Science Foundation, au tournant des années quatre vingt comparant les positions des États-Unis et de l'URSS dans les principaux secteurs scientifiques et techniques montre les domaines dans lesquels chaque pays est en tête et atteste du degré de développement scientifique de l'URSS.

Toutefois, dans une économie planifiée, l'innovation ne constitue pas une opportunité pour l'entreprise, mais plutôt un problème. Elle a peu de chances d'en profiter directement en cas de succès, mais elle en supportera les coûts d'adaptation dans tous les cas. Non seulement les choix de politique scientifique et technique n'étaient pas judicieux, mais de plus les entreprises n'avaient aucune incitation à transformer leurs opérations et leurs routines.

Depuis le passage à l'économie de marché et la mise en place de politiques de stabilisation macroéconomiques, l'argent public s'est fait rare et des priorités plus immédiates se sont manifestées. Le système scientifique et technique a été l'une des principales victimes de ce recentrage de la dépense publique. Il est désormais privé d'une grande partie de ses ressources et se survit dans son

¹⁴ Dans l'industrie aéronautique, par exemple (cf. Haudeville, 1995).

organisation antérieure¹⁵. Une grande partie des scientifiques et ingénieurs les plus dynamiques ont quitté les centres de recherche pour l'étranger ou plus encore pour d'autres activités plus rémunératrices. C'est ce que l'on appelle l'émigration intérieure. Parmi ceux qui sont restés et figurent dans les statistiques, nombreux sont ceux qui ont une activité annexe. Sans réforme de structure de grande ampleur et désormais sans moyens, la contribution du système scientifique et technique des pays en transition à la mise à niveau de leur appareil de production et à la création d'une offre compétitive endogène est donc proche de zéro.

Un seul pays, la Pologne semble avoir engagé des réformes de grande portée, à la mesure des problèmes posés. Il reste, toutefois, à dégager les moyens financiers nécessaires.

En janvier 1992, la Pologne a créé le Comité pour la Science et la Technologie (KBN). Ce comité joue le rôle d'un ministère de la Science et de la Technologie. Son président a le rang de ministre et le secrétaire a le rang de secrétaire d'État. La mission du KBN est de définir les orientations de la politique scientifique et technique du gouvernement. Il assure le financement de base des structures de recherche et sélectionne les projets des instituts sur la base de leurs qualités intrinsèques au moyen d'un système d'évaluation par les pairs comme il en existe dans la plupart des pays développés.

Mais la décision qui aura peut-être le plus de portée sur le plan économique consiste à faire appel aux capacités du secteur privé dont la contribution à l'effort de R&D commence à être significative, en particulier en privatisant les instituts dépendant autrefois des Ministères techniques. Ainsi pourrait se renforcer la capacité technologique de nombreuses firmes. C'est le moyen de reconstituer l'entreprise dans toutes ses dimensions et de lui conférer sa pleine autonomie¹⁶. Une politique d'aide à l'innovation assez classique est en train de voir le jour avec des dégrèvements d'impôts pour les dépenses de recherche-développement, la mise en place d'institutions de capital risque ou encore le renforcement des infrastructures de recherche et de transfert de technologie.

En dépit de ces avancées, les problèmes sont loin d'être résolus. Il semblerait, tout d'abord, au vu de la courte expérience du KBN que ce dernier ait tendance à privilégier les domaines de recherche les plus en amont de la connaissance et donc les plus éloignés de possibles applications économiques.

¹⁵ Il en va de même de l'important secteur militaire, dont les activités de recherche et de production ont été considérablement réduites, en particulier en Russie et dans la CEI. Les tentatives de reconversion des entreprises du complexe militaro-industriel ont échoué et seules quelques entreprises ont pu être maintenues à flot, en liaison le plus souvent avec des débouchés à l'exportation. L'intégration à l'OTAN pourrait relancer une activité dans le domaine militaire, en liaison avec des partenaires occidentaux.

¹⁶ C'est ce qui a été fait également en Russie où l'on a regroupé des bureaux d'étude et des usines pour constituer des firmes aéronautiques.

D'autre part, les moyens financiers nécessaires à une relance de l'activité scientifique et technique ne semblent toujours pas réunis.

L'activité d'innovation s'est effondrée et n'a pas encore retrouvé les niveaux d'avant la transition. La chute de la recherche est simplement arrêtée. En 1980, 5734 brevets avaient été accordés. En 1994, après une chute ininterrompue, le chiffre est de 1825. Concernant la dépense de R&D, elle s'élevait à 1,7 % du PIB en 1986, puis a augmenté jusqu'à un maximum de 2,2 % en 1988 avant d'entamer une descente qui semble s'être arrêtée en 1993 autour de 0,8 % du PIB, après une baisse de plus de 50 % (OCDE, 1996).

CONCLUSION

En conclusion, il apparaît que la croissance des économies en transition est contrainte par leur incapacité à offrir sur le marché mondial les produits qui bénéficient d'une demande dynamique. Cette incapacité résulte des lenteurs de la transition microéconomique dans ces pays. La dimension macroéconomique de la transition a été largement privilégiée jusqu'ici et elle a eu des conséquences néfastes sur l'investissement ou la recherche-développement. De ce fait les possibilités d'insertion des économies en transition se trouvent considérablement limitées. Deux modèles extrêmes peuvent être identifiés. Le premier privilégie la mise à niveau de l'appareil de production via le recours à des investisseurs étrangers qui apportent à la fois les capitaux, la technologie et les méthodes de gestion. C'est le choix qui a été fait par la Hongrie. Il conduit à la satellisation de l'économie et nous l'appellerons insertion par satellisation. Le second conduit à reposer sur les activités intensives en ressources naturelles ou les industries d'amont des filières pour lesquelles les exigences du marché peuvent être satisfaites et pour lesquelles existent des capacités de production importantes en raison du mode de développement antérieur. C'est ce que l'on peut observer en Russie, mais aussi en Pologne, Bulgarie ou Roumanie. L'économie mondiale "valide" paradoxalement les spécialisations héritées du mode d'industrialisation socialiste. Faute d'une action forte et durable de l'État autour d'un véritable projet de politique industrielle, le danger de cette orientation est celui d'un enfermement dans des spécialisations régressives fortement contraintes par la compétitivité prix, rendant impossible l'augmentation progressive des valeurs ajoutées par unité de travail donc des salaires et des niveaux de vie. L'état de déliquescence dans lequel se trouvent la recherche-développement et l'activité technologique rend improbable, à terme relativement rapproché, un développement endogène de l'innovation dont pourrait provenir une amélioration de l'offre de ces pays.

Tous les pays en transition examinés combinent dans des proportions variables les deux modes d'insertion qui ont été identifiés. Comme ni l'insertion par satellisation, ni l'insertion par spécialisation régressive ne paraissent porteuses de perspectives de développement brillantes, il y a lieu de s'inquiéter sur l'avenir à moyen et long terme des économies en transition.

ANNEXE

Export-unit prices (per kilogram) for selected goods exported to the OECD-Europe, 1980 (in US dollars)

	Polymeri- zation Products	Man- made Fabrics	Tires	Steel (plates and sheets)	Internal Combusti on Engines	Rotating Electric Plants	Textile Leather Material	Machine- tools	Passenger Cars	Foot-wear
Western Europe										
Great Britain	1.65	7.57	3.34	0.74	6.74	6.05	13.74	11.19	5.01	21.06
Italy	1.37	11.3	3.59	0.65	6.76	5.96	10.51	9.88	5.29	16.68
France	1.22	12.9	3.39	0.63	7.09	7.27	10.65	8.92	5.86	15.46
West Germany	1.52	10.04	2.90	0.60	7.11	9.18	14.06	12.27	6.54	23.57
East Europe										
East Germany	0.75	5.74	2.04	0.38	5.00	2.18	5.92	4.61	1.69	3.15
Czechoslovakia	0.76	5.42	2.12	0.34	3.77	1.97	8.66	3.47	2.12	6.85
Poland	0.82	5.70	3.04	0.33	3.16	2.58	1.98	3.66	3.19	9.43
Hungary	0.71	5.94	2.14	0.35	6.39	2.34	3.76	6.56	-	10.53
Romania	0.75	5.4	1.69	0.36	2.53	2.01	-	-	-	7.84
NIC										
Brazil	-	6.62	3.06	0.39	4.56	2.67	7.87	9.26	3.58	17.89
Mexico	-	-	-	-	4.43	-	6.71	-	4.55	12.28 ²
South Korea	0.93 ¹	7.27	2.60	0.49	4.54 ¹	8.27 ¹	5.18	4.99	3.28	6.19
Taiwan	1.01 ¹	5.06	2.85	0.58 ²	7.65	11.65 ¹	6.25	3.47	-	7.89

¹ Exports to Japan.² Exports to the United States.

Source: Poznanski, 1984a, p. 156, calculated from Trade by Commodities, Imports (OECD, 1982, Paris).

RÉFÉRENCES

- Aglietta M., Baulant C. et Coudert V., 1999, "Compétitivité et régime de change en Europe Centrale", *Revue Économique*, Vol. 50, n° 6.
- BERD, 1999, "Transition Report".
- Fontagné L., Freudenberg M. et Pajot M., 1999, "Le potentiel d'échange entre l'Union Européenne et les PECOS", *Revue Économique*, Vol. 50, n° 6.
- Freudenberg M. et Lemoine F., 1999, "Les pays d'Europe Centrale et Orientale dans la division du travail en Europe", *Économie Internationale*.
- Gueulette A., 2000, "Hongrie 1999-2000", *Courrier des Pays de l'Est*.
- Hanson Ph. et Pavitt K., 1987, *The Comparative Economics of Research Development and Innovation in East and West: a Survey*, Harwood Academic Publisher.
- Haudeville B., 1995, "Les stratégies d'entrée dans un oligopole étroit : l'exemple de la construction aéronautique civile", *Revue d'Économie Industrielle*, n° 69.
- Haudeville B. et Legman R., 2000, "International Opening and Privatisation: the Case of Hungarian Telecoms", European Association for Comparative Economic Studies (EACES), International Workshop, Marne-la-Vallée, 8-10 juin.
- Henriot A. et Inotai A., 1997, "Quel avenir pour l'intégration entre l'Union Européenne et les PECOS ?", *Économie Internationale*, n° 70.
- Kornai J., 1971, *Anti equilibrium*, North Holland.
- Kornai J., 1980, *The Economics of Shortage*, North Holland.
- Maurel M., 1998, "Le régionalisme : les enseignements de l'Est européen", *Économie Internationale*, n° 74.
- OCDE, 1999, *Hongrie Rapport*.
- OCDE, 1997, *Russie Rapport*.
- OCDE, 1996, *Politiques nationales de la science et de la technologie : Pologne*.

**MACROECONOMIC PERFORMANCES OF EUROPEAN AND CIS
TRANSITION ECONOMIES AND ENTERPRISES' COMPETITIVENESS**

Abstract - This paper deals with the economic impact of transition in Eastern Europe and the CIS. As a whole, the results are surprisingly bad with most of the countries still under the per capita income of the beginning of the transition, ten years after. We put the poor macroeconomic performances of transition economies in relation with the difficulties these countries face to supply the world market with goods and services that contain high skilled labor and high technology and would allow a progressive increase in value added and real wages. The inefficient and now financially distressed science and technology domestic systems cannot provide much help at the moment. The increased activity of foreign firms and the development of foreign led research can greatly improve the situation in the short run, but raises new concerns as for the autonomy and internal consistency of the national economies.

**CRECIMIENTO LENTO Y DIFICULTADES DE INSERCIÓN DE LAS
ECONOMÍAS EN TRÁNSITO DE EUROPA DEL ESTE Y DE LA
COMUNIDAD DE LOS ESTADOS INDEPENDIENTES EN LA
ECONOMÍA MUNDIAL**

Resumen - Este artículo analiza los resultados de la transición en Europa del Este y en la CEI. Relaciona la debilidad de las performances macroeconómicas con las dificultades de estos países para ofrecer en el mercado mundial productos de calidad respondiendo a las exigencias de la competencia internacional e incorporando tecnología y trabajo cualificado. La poca eficacia y el bajo nivel de la actividad científica y técnica compromete ahora la posibilidad de mejora de la situación. El desarrollo de la actividad de las firmas extranjeras, incluyendo el sector de la investigación y de la tecnología, trae ciertas ventajas inmediatas, pero crea otros problemas de autonomía y de coherencia de las economías nacionales.