

L'élargissement européen du 1^{er} mai 2004 : L'inertie commerciale derrière le symbole

Assen SLIM*

L'élargissement de l'Union européenne (UE) du 1^{er} mai 2004 revêt un caractère unique et original à bien des égards : dix pays¹ ont intégré l'Union (contre au mieux trois pour les élargissements de 1995 ou de 1973), *a fortiori* des pays post-socialistes (hors Chypre et Malte) en « transition » vers le marché, des pays se situant tous à des niveaux de PIB/hab. inférieurs à la moyenne communautaire, des pays qui ont du respecter des « critères d'adhésion » jamais utilisés auparavant. Il ne fait aucun doute que cet élargissement fera date dans l'histoire en raison de sa forte portée symbolique : celle d'une unité européenne enfin retrouvée, celle d'une ambition universaliste et humaniste héritée du siècle des Lumières encore vive. Cette valeur symbolique, que nul ne conteste, confère à l'élargissement de 2004 une place dans l'histoire comparable à celle de la chute du mur de Berlin (mai 1989), symbole de la fin de l'expérience socialiste en Europe, ou bien encore à celle de Yalta (fév. 1945), symbole du début de la « guerre froide ».

Mais derrière le symbole, qu'est-ce qui a réellement changé ? A 25 membres, l'UE a-t-elle désormais une idée plus précise de ses frontières extérieures et de son identité ? Les divisions intérieures ont-elles disparues au 1^{er} mai 2004 ? L'UE s'est-elle dotée d'un modèle institutionnel cohérent ? D'un système de prise de décision communautaire efficace ? D'un budget à la hauteur de ses ambitions ? La place de l'UE dans le monde a-t-elle changé ? Le niveau de vie des nouveaux membres s'est-il amélioré depuis l'adhésion ? La transition « post-socialiste » de ces derniers s'est-elle achevée au 1^{er} mai 2004 ? Le commerce entre anciens (AM) et nouveaux membres (NM)

* Maître de conférences à l'INALCO. Membre du Cemi (Ehess), Credo (Essca) et du Roses (Paris I).

¹ Voir Lexique.

de l'UE a-t-il connu des mutations significatives depuis l'élargissement ?

Les interrogations ne manquent pas et dépassent de très loin les objectifs de la présente étude. Nous défendrons ici l'hypothèse que l'élargissement du 1^{er} mai 2004, au-delà du symbole qu'il représente, ne change rien sur le terrain et ce pour deux raisons au moins : soit parce que l'essentiel des mutations s'était déjà produit auparavant, soit parce que des régimes transitoires persistent et freinent le rapprochement entre AM et NM. L'analyse portera exclusivement sur les aspects commerciaux de l'élargissement. Nous montrerons ainsi que l'élargissement n'a eu aucun impact significatif sur le commerce entre AM et NM ;

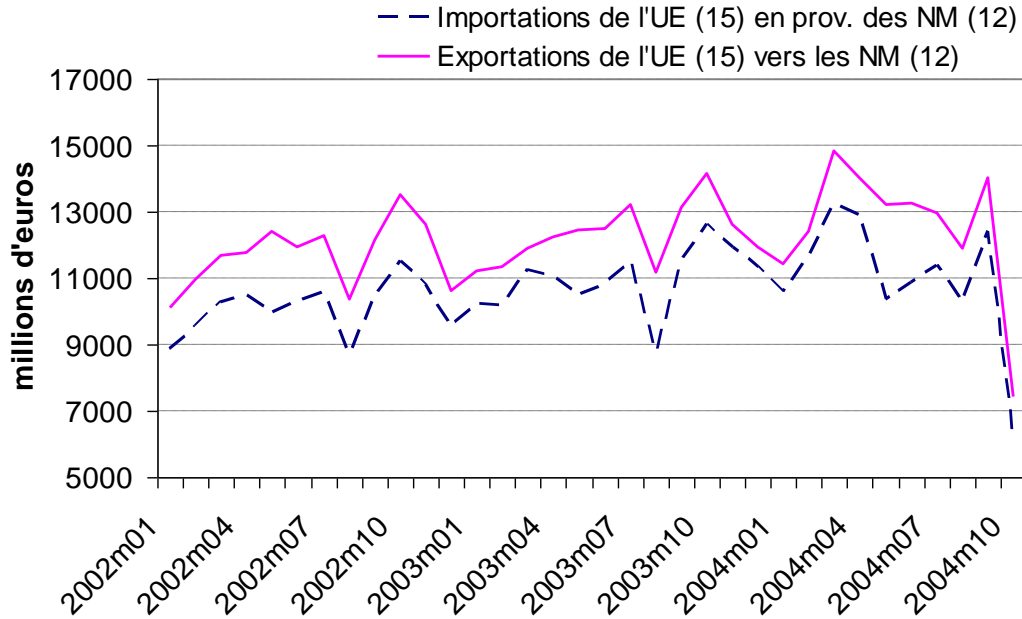
1. L'élargissement : un symbole vide de contenu

L'élargissement du 1^{er} mai 2004 s'est-il traduit par une intensification des échanges commerciaux entre AM et NM ?

Cette question se pose avec d'autant plus d'acuité que chaque élargissement précédent de l'UE a toujours précédé une augmentation importante des flux commerciaux entre les nouveaux arrivants et les anciens membres de l'Union. C'est d'ailleurs l'un des effets théoriques les moins contestés de l'approche standard de l'intégration économique (que ce soit en dynamique ou en statique comparative). Pourtant, aucun mouvement de cette nature n'a été enregistré depuis l'élargissement du 1^{er} mai 2004. Il apparaît sur le graphique 1 que le commerce entre AM et NM amorce même une légère baisse sur les derniers mois de 2004. En définitive, la progression du commerce total (exportations + importations) sur les 10 premiers mois de 2004 (par rapport à la même période de 2003) s'établit à +1,5 %, c'est-à-dire très loin de ce que laissaient espérer l'histoire et la théorie.

Graphique 1 :

**Evolution récente du commerce entre les AM (15) et les NM (12)
(de janvier 2002 à octobre 2004)**



UE (15) : Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède.

NM (12) : Estonie, Lettonie, Lituanie, Pologne, Rép. tchèque, Slovaquie, Hongrie, Slovénie, Chypre, Malte + Bulgarie et Roumanie.

Source : réalisé à partir des données Eurostat

< http://europa.eu.int/comm/eurostat/newcronos/reference/display.do?screen=welcomeref&open=/external/extrade/et_ybk&language=fr&product=EU_external_trade&root=EU_external_trade&scrollto=0 > (consultation du 04/02/05)

Cette absence d'augmentation s'explique par une raison simple : l'essentiel des mutations commerciales s'est produit bien avant 2004.

2. Les relations commerciales Est-Ouest depuis les années 90

En effet, pour comprendre l'impact quasi-nul de l'élargissement sur le commerce, il convient de revenir quelques années en arrière, aux tous premiers temps de la « normalisation » des relations Est-Ouest (1988-90). L'UE (CEE) avait alors signé un accord de commerce et de coopération (dit de première génération) avec chacun des pays du Conseil d'Assistance économique mutuelle (CAEM) ce qui s'était traduit par une hausse immédiate des échanges Est-Ouest.

Après la désintégration conjointe du CAEM et de l'économie centralement planifiée (ECP), les accords de première génération ont cédé la place à des accords d'association (dits de seconde génération). Entre 1991 et 1996, l'UE a ainsi conclu un accord de ce type avec chacun des dix PECO candidats à

l'adhésion (encadré 1). Même si l'entrée en vigueur de ces accords n'a pas été immédiate, des textes intérimaires ont été appliqués très rapidement après les dates de signature (dès mars 1992 dans le cas de la Hongrie et de la Pologne, dès mai 1993 avec la Roumanie, dès février 1994 pour la Bulgarie, etc.).

Encadré 1 : date de signature et d'entrée en vigueur des accords d'association (AA)

- Accord UE-Hongrie, signé le 16 décembre 1991 (entré en vigueur le 1^{er} février 1994).
 - Accord UE-Pologne, signé le 16 décembre 1991 (entré en vigueur le 1^{er} février 1994).
 - Accord UE-Roumanie, signé le 1^{er} février 1993 (entré en vigueur le 1^{er} février 1995).
 - Accord UE-Rép. tchèque, signé le 4 octobre 1993 (entré en vigueur le 1^{er} février 1995).
 - Accord UE-Slovaquie, signé le 4 octobre 1993 (entré en vigueur le 1^{er} février 1995).
 - Accord UE-Bulgarie, signé le 8 mars 1993 (entré en vigueur le 1^{er} février 1995).
 - Accord UE-Lettonie, signé le 12 juin 1995 (entré en vigueur le 1^{er} février 1996).
 - Accord UE-Estonie, signé le 12 juin 1995 (entré en vigueur le 1^{er} février 1996).
 - Accord UE-Lituanie, signé le 12 juin 1995 (entré en vigueur le 1^{er} février 1996).
 - Accord UE-Slovénie, signé le 10 juin 1996 (entré en vigueur le 1^{er} février 1999).
- Pour information :
- Accord UE-Chypre, signé le 21 mai 1973.
 - Accord UE-Malte, signé le 14 mars 1971.

Source : Le texte intégral de chaque AA est disponible à Sources d'Europe, La Documentation française, 29 Quai Voltaire, 75007 Paris.

Le principal objectif de ces Accords d'association (AA) fut de créer (sur une période de dix ans) une zone de libre-échange bilatérale entre l'UE et chacun des pays signataires. Les AA distinguaient trois catégories de produits classés selon leur degré de « sensibilité » : les produits industriels, les produits textiles et les produits agricoles. Dans le cas des PECO (10), la libéralisation (tarifaire et non tarifaire) a été totale dès 2000 pour les deux premières catégories. Il faudra, en revanche, attendre le 1^{er} mai 2004 pour qu'elle le devienne dans le cas des produits agricoles.

Ces AA, ne sont pas restés sans conséquence sur l'évolution du commerce UE/PECO.

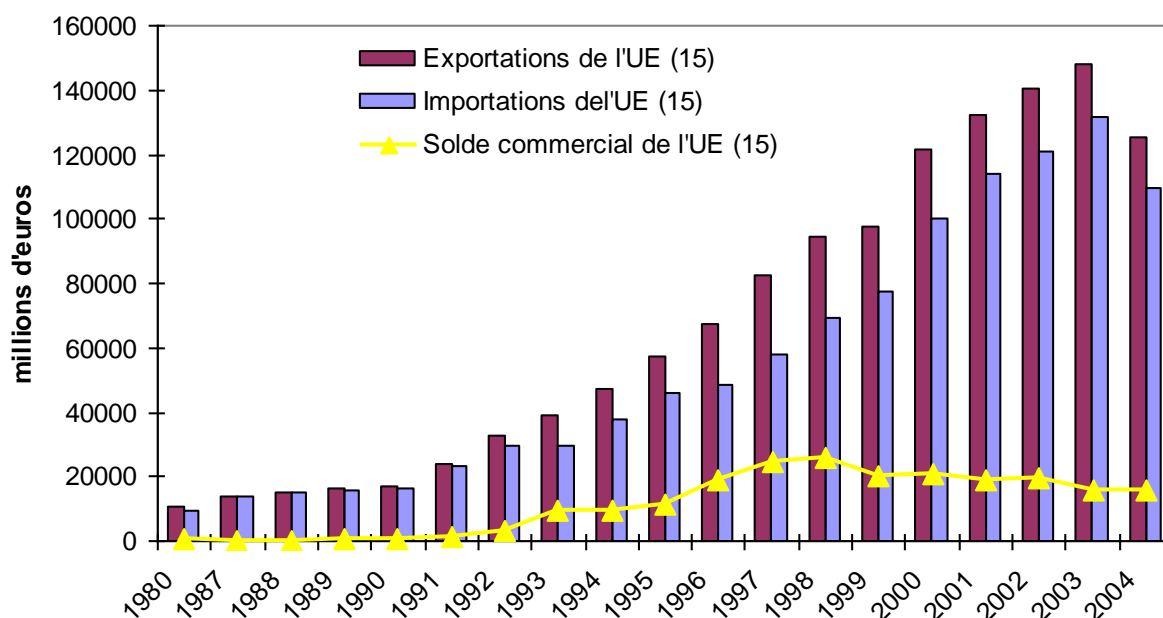
3. L'importance des Accords d'association (AA)

Conformément aux travaux théoriques réalisés il y a plus d'un demi-siècle par J. Viner (1950) et J. E. Meade (1955), les effets traditionnels de réorientation des échanges liés à la constitution de zones de libre-échange se sont manifestés dans le cadre des AA, si bien que l'essentiel des mutations commerciales s'est produit bien avant 2004. Nous rappellerons ici les trois changements majeurs survenus dans le commerce Est-Ouest, à savoir l'intensification du commerce mutuel,

l'apparition d'un solde de la balance commerciale structurellement favorable à l'UE (15) et enfin une insertion particulière des NM (12) dans la division du travail communautaire.

L'accélération des échanges commerciaux entre l'UE et les PECO associés est tout à fait perceptible dès la signature des AA (graphique 2).

Graphique 2 :
Evolution sur longue période du commerce entre les AM (15) et les NM (12)
(de 1980 à 2004¹)



1. Dix premiers mois pour l'année 2004
 Source : Eurostat.

Par ailleurs, l'UE est devenue très rapidement (à partir de 1994) le premier partenaire commercial de l'ensemble des PECO signataires des accords d'association. Cette tendance est illustrée par le tableau 1. La part de l'UE est passée, en quinze ans de, 32 % en moyenne à plus de 70 % du commerce total des NM (12). Les progressions les plus significatives de cette part ont été enregistrées par l'Estonie, la Lituanie et la Bulgarie. Dans le cas des exportations estoniennes, la part de l'UE a été multipliée par 19,5, atteignant à la fin 2003 un

niveau relatif similaire à celui de la Hongrie ou de la Pologne. A de tels pourcentages de commerce mutuel, une hausse éventuelle dans les années à venir, tout en restant toujours possible, demeure extrêmement limitée. On peut noter, enfin, qu'une forte asymétrie subsiste puisque, malgré l'augmentation de leur commerce mutuel, les NM (12) restent marginaux dans le commerce extérieur des AM (15).

Tableau 1 : Commerce mutuel UE-NM (% du commerce total de chaque signataires, 1990, 1995, 2000 et 2003)

Part de l'UE(15) dans le commerce total de chaque NM (12) (%)								
Années	Exportations des NM (12)				Importations des NM (12)			
	1990 ¹	1995	2000	2003	1990 ¹	1995	2000	2003
Bulgarie	5,57	37,25	45,09	54,69	11,51	38,05	42,58	49,19
Hongrie	42,11	62,66	75,38	73,47	43,14	61,51	58,71	54,97
Pologne	52,70	70,61	69,99	68,85	51,12	64,65	61,21	61,15
République tchèque	38,37	55,17	68,60	69,73	40,46	56,37	64,87	56,27
Slovaquie	40,75	37,39	59,00	57,88	32,43	34,73	51,23	52,77
Roumanie	33,87	53,17	63,96	67,89	21,78	49,58	56,68	57,70
Slovénie	64,79	67,21	63,87	58,41	68,96	68,91	67,64	67,26
Estonie	3,7	54,06	83,74	72,29	6,7	65,99	66,84	63,63
Lettonie	n.d.	44,04	64,66	61,83	n.d.	49,87	52,46	51,00
Lituanie	5,1	36,36	51,40	43,22	9,8	37,13	40,82	45,17
Chypre	50,61	34,82	56,45	55,34	57,51	52,44	57,29	58,26
Malte	77,04	71,48	33,33	446,56	78,00	73,25	59,97	67,23
<i>Moyenne NM (12)²</i>	<i>32,88</i>	<i>52,73</i>	<i>66,99</i>	<i>66,58</i>	<i>32,77</i>	<i>53,68</i>	<i>59,20</i>	<i>57,49</i>
Part des NM (12) dans le commerce (extra-UE) de l'UE (15) (%)								
Années	Exportations (extra-UE) de l'UE				Importations (extra-UE) de l'UE			
	1990	1995	2000	2003	1990	1995	2000	2003
UE	5,21	9,99	12,89	15,12	3,01	9,43	9,7	13,32

1. 1991 pour les pays Baltes ;

2. Moyenne pondérée calculée directement à partir des valeurs totales en euros (hors Chypre et Malte pour 1990 et 1995)

Sources : *Annuaire statistiques nationaux, Eurostat et Euromonitor International.*

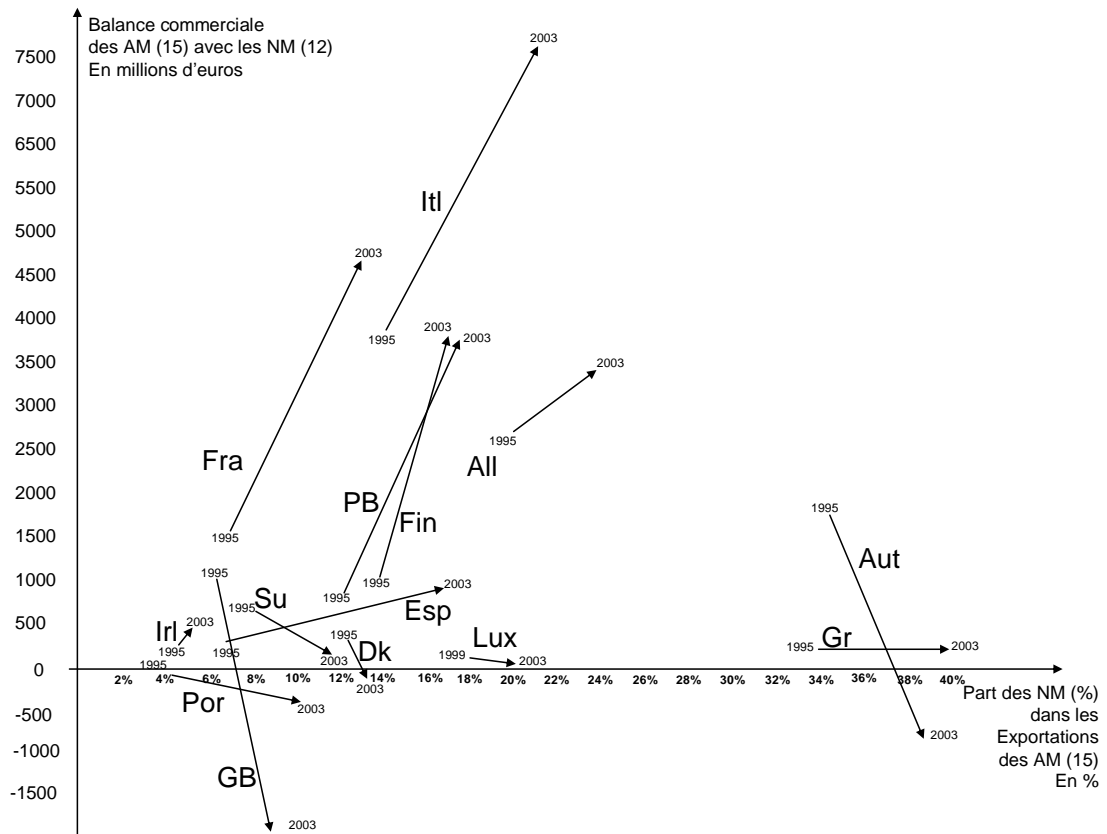
Sur la période 1991-2004, les échanges commerciaux entre l'UE (15) et les NM (12) ont augmenté proportionnellement plus vite que les échanges mondiaux et les échanges entre pays de l'UE (15). L'indicateur d'« intensité relative » (IR)¹ des échanges commerciaux entre l'UE et les PECO associés passe ainsi de 0,49 en 1990 à 1,27 en 1999 (contre 1,25 pour l'IR intra-UE à 15 pays la même année)².

Le deuxième changement notable concerne l'apparition d'un solde commercial structurellement excédentaire des AM (15) sur les NM (12). En effet, depuis l'application des AA intérimaires, l'UE (15) a dégagé des excédents commerciaux sans précédent dans ses échanges avec ses partenaires associés. Le graphique 2 indique que l'excédent commercial de l'UE vis-à-vis des NM (12) a atteint un pic de 25,5 milliards d'euros en 1998. C'est avec la Pologne que l'UE enregistre son plus fort excédent commercial (9,11 milliards d'euros en 2002), viennent ensuite la Slovénie (1,84 milliard d'euros en 2002), la République tchèque (1,60 milliard d'euros en 2002), et la Roumanie (1,05 milliard d'euros). En 2002, les deux seuls PECO associés pour lequel l'UE ait enregistré un déficit commercial sont la Slovaquie (-0,95 milliard d'euros) et la Hongrie (-0,23 milliard d'euros).

Comment expliquer l'aggravation générale du solde du commerce extérieur des NM (12) vis-à-vis de l'UE (15) dans les années 90 ? Quelques auteurs ont émis l'hypothèse que les AA sont beaucoup moins avantageux pour les PECO que ne l'étaient les anciens accords de première génération. R. Chavigny (1996), par exemple, estime que le principe d'asymétrie³ contenu dans les AA est largement moins intéressant pour les PECO associés que le système de préférences généralisées (SPG) qui leur avait été accordé par l'UE en complément des Accords de première génération⁴. Cependant, remarquons que tous les AM ne tirent pas le même avantage des AA (Graphique 3).

Graphique 3 :

**Part des NM (12) dans les exportations des AM (15) et solde commercial des AM (15) avec les NM (12)
(de 1995 à 2003)**



Source : réalisation de l'auteur d'après Eurostat.

D'une manière générale, les AM spécialisés sur des productions faiblement concurrencées par celles des NM sont ceux qui réalisent les plus forts excédents commerciaux (France, Italie, Allemagne, Pays-Bas, Finlande). En revanche, l'impact des AA est moins favorable au Royaume-Uni, au Portugal, à l'Autriche, à la Suède et au Danemark. Ces différences laissent penser que le degré de concurrence et de complémentarité avec les NM ne revêt pas la même intensité pour chaque AM. Cela renvoie précisément au troisième changement significatif des années 90, à savoir l'insertion des NM (12) dans la division du travail de l'UE (15).

4. Concurrence ou complémentarité AM/NM ?

L'insertion des NM dans la division du travail de l'UE a été, en grande partie, le résultat de la libéralisation du commerce réalisée dans le cadre des AA. Une comparaison simple des premiers postes d'exportations des NM vers les AM avec les premiers postes d'expéditions entre AM permet d'identifier très

facilement les branches où la concurrence européenne se manifeste déjà.

Tableau 2 : Les trois premiers postes d'exportations (expéditions) vers l'UE (15)

CTCI (niv. 2)	1995			2000			2002		
	Poste n°1	Poste n°2	Poste n°3	Poste n°1	Poste n°2	Poste n°3	Poste n°1	Poste n°2	Poste n°3
NM (exportations vers les AM)	84	77	67	78	77	84	78	77	74
Allemagne	78	77	74	78	77	74	78	77	74
Autriche	78	77	67	78	77	71	78	77	76
Belgique/Luxembourg	78	67	65	78	67	57	78	54	57
Danemark	01	03	74	33	03	74	33	76	03
Espagne	78	05	77	78	05	77	78	05	77
Finlande	64	76	67	78	79	77	64	76	67
France	78	77	79	78	79	77	78	79	77
Grèce	84	05	42	84	05	68	84	05	68
Irlande	75	89	77	75	51	89	54	75	51
Italie	78	74	84	75	74	77	78	74	77
Pays-Bas	75	77	78	75	77	79	75	33	77
Portugal	84	77	78	78	84	77	78	84	77
Royaume-Uni	78	75	77	78	75	77	76	78	77
Suède	64	78	67	76	64	78	64	78	74
AM (expéditions totales vers les AM)	78	77	75	78	77	75	78	77	75

Voir annexe pour la définition des codes

Source : Eurostat.

Le tableau 2 montre ce que chaque pays (ou groupe de pays) exporte/expédie vers l'UE (15). Il ressort, d'une part, une très forte stabilité dans le temps des spécialisations intra-européennes et, d'autre part, des similitudes de spécialisation très forte entre les NM (12) et l'UE (15).

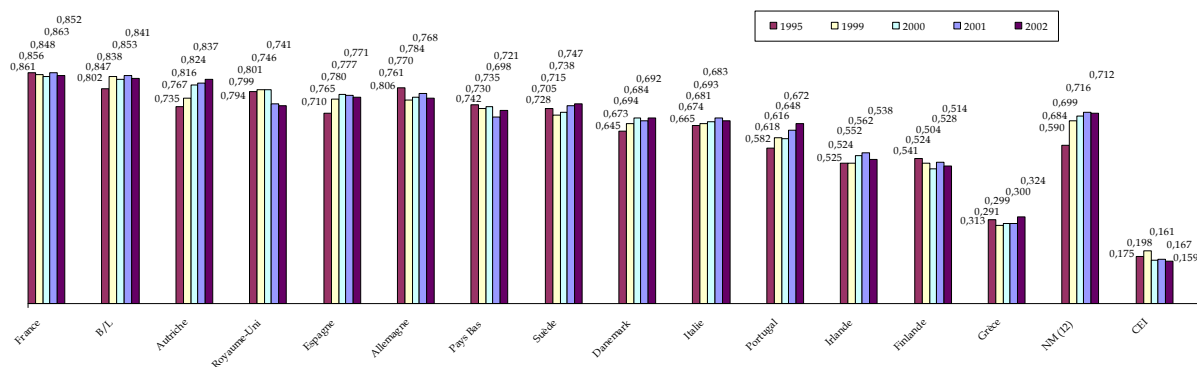
En effet, le tableau 2, bien que très sommaire puisqu'il ne donne que les trois premiers postes d'exportation de chaque pays, est néanmoins suffisant pour indiquer clairement la place de chacun dans la division du travail intra-européenne. Sur l'ensemble de la période (1995-2003), l'UE (15) apparaît ainsi spécialisée de manière très stable sur les échanges de véhicules routiers (78), d'appareils électriques (77) et d'appareils de bureautique et ordinateurs (75). Même les pays ayant des avantages comparatifs atypiques (Finlande, Danemark, Grèce, Irlande et Suède) voient leurs spécialisations tendre progressivement vers les branches industrielles.

On note le même type de convergence entre les NM (12) et l'UE (15). En 2002, les postes 77 et 78 représentaient à eux seuls 22 % du total des ventes des NM (12) à l'UE (15) (contre 19 % dans le cas des expéditions intra-UE la même année).

Cependant, il convient de nuancer le constat précédent. En effet, selon la logique des avantages comparatifs, une similarité importante des structures productives doit se traduire par une baisse progressive du commerce croisé de produits similaires entre pays pour les branches concurrentes concernées (chaque pays se spécialisant dans la branche dans laquelle il dispose des avantages comparatifs les plus importants). Or c'est précisément le contraire qui s'est produit entre les AM et les NM sur la période relevant des AA. Cela laisse penser que derrière la concurrence apparente se cache une complémentarité intrabranche réelle.

Le calcul de l'indicateur synthétique établi par H. G. Grubel et P. J. Lloyd (1975)⁵, au niveau 2 de la CTCI confirme cette hypothèse (Graphique 4). Il apparaît que l'indice de commerce intra-branche entre AM et NM augmente rapidement et se situe à un niveau significatif (0,699) dès 2000. A titre de comparaison, le commerce intrabranche reste marginal entre l'UE (15 pays) et la CEI (12 pays) : l'indicateur GL se situait en 2002 (0,159) à un niveau inférieur à celui de 1995 (0,175). Le commerce intrabranche AM (15)/NM (12) est le plus fort dans les branches 7, 8 et 6 de la CTCI. Il représentait, à la fin des années 90 près de la moitié du commerce de la République tchèque avec les AM (15), un tiers de celui de la Slovénie et de la Hongrie, un quart de celui de la Slovaquie et de la Pologne⁶.

Graphique 4 : Indice « Grubel et Lloyd » synthétique de commerce intra-branche dans les échanges de chaque pays (ou groupe de pays) avec l'UE (15 pays)



Source : calculs de l'auteur réalisés d'après Eurostat au niveau 2 de la CTCI.

Il est possible, enfin, d'affiner l'observation en distinguant, dans le commerce intrabranche, les échanges croisés de produits similaires (différenciation horizontale) et les échanges croisés de produits différenciés verticalement (différenciation verticale). Le commerce intrabranche de produits à différenciation horizontale correspond à l'échange de produits de qualité similaire et répond, selon les nouvelles théories du commerce international, à une demande de variété ou à l'existence d'économies d'échelle externe. Ce type de commerce est le signe d'une concurrence (intrabranche) forte. En revanche, le commerce intrabranche de produits à différenciation verticale correspond à l'échange de produits appartenant au même poste de la nomenclature CTCI, mais de qualités différentes. En d'autres termes, ces produits peuvent avoir des fonctions différentes pour le consommateur et/ou ne possèdent pas forcément le même contenu en facteurs de production pour le producteur. Ce deuxième type de commerce intrabranche traduit l'existence de complémentarités au sein de chaque branche. Procédant à ces distinctions et se fondant, en partie, sur l'indicateur de Grubel et Lloyd, L. Fontagné, M. Freudenberg et N. Peridy (1997) montrent que, dans le cadre du commerce intrabranche entre l'UE (15) et les NM (12), c'est la différenciation verticale qui tend à l'emporter : l'UE (15), dans son ensemble, tend à se spécialiser dans le haut de gamme contrairement aux NM qui se positionnent en général sur les produits de milieu et bas de gamme⁷. Cette évolution est d'ailleurs parfaitement cohérente avec la nature de l'intrabranche au sein de l'UE (15) qui est traditionnellement à différenciation verticale, en particulier pour les branches 78 et 77. En d'autres termes, les AM les plus touchés par la concurrence des NM sont précisément ceux qui ont les spécialisations intrabranches les plus proches de ces derniers (à savoir le Portugal, le Royaume-uni, la Suède et l'Autriche).

CONCLUSION

Derrière le symbole qu'il représente, l'élargissement n'est à l'origine d'aucun séisme commercial : aucune augmentation du

commerce AM/NM, aucune inversion des soldes commerciaux bilatéraux, aucune concurrence exacerbée entre les entreprises des AM et celles des NM (et ce malgré les coûts de production relativement plus faible dans les NM). Nous l'avons vu, l'essentiel des changements s'était produit dans le cadre des AA, c'est-à-dire une bonne dizaine d'années avant le 1^{er} mai 2004.

L'absence d'effets sur le terrain se retrouve ainsi dans tous les domaines considérés. C'est le cas en matière de convergence économique et de transition post-socialiste, pour ne citer que ces deux exemples.

La convergence économique, d'abord, bien réelle entre AM et NM au niveau des PIB/hab. moyens ne se retrouve plus au niveau des régions (NUTS 3). L'élargissement n'a en rien modifié cette tendance. On mesure même une divergence régionale plus marquée en 2004 (augmentation des écarts-types).

La transition post-socialiste des NM, ensuite, ne s'est en rien achevée au 1^{er} mai 2004. En effet, aucun des processus économiques spécifiques à la période de transition n'a disparu à ce jour dans les NM. W. Andreff (2003) recense la persistance de quatre d'entre eux : la récession « transformationnelle », le chômage « transitionnel », la démonétisation rapide de l'économie (*barterisation*) et l'enracinement des managers.

LEXIQUE

AA : Accords d'association
AM (15) : Anciens membres de l'UE (Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède)
CAEM : Conseil d'Assistance économique mutuel (1949-1991)
ECP : Economie centralement planifiée
NM (10) : Nouveaux membres de l'UE (Hongrie, Pologne, Rép. tchèque, Slovaquie, Estonie, Lettonie, Lituanie, Slovaquie, Chypre et Malte)
NM (12) : NM (10) + Bulgarie et Roumanie
NUTS : Nomenclatures des Unités Territoriales Statistiques
PECO : Pays d'Europe centrale et orientale (Bulgarie, Hongrie, Pologne, Rép. tchèque, Slovaquie, Estonie, Lettonie, Lituanie, Roumanie, Slovaquie)
SPG : Système des préférences généralisées
UE (15) : Union européenne à quinze pays (= AM 15)

BIBLIOGRAPHIE

ANDREFF W. (2003), « Le cinquième élargissement européen marque-t-il la fin de la transition économique postsocialiste », *Reflets & perspectives de la vie économique*, de boeck, tome XLII, n°3, pp. 47-60.
CHAVIGNY R. (1996), *Spécialisation internationale et transition en Europe centrale et orientale*, Collection Pays de l'Est, L'Harmattan.
COMMISSARIAT GÉNÉRAL DU PLAN (1998), *L'élargissement de l'Union européenne à l'Est de l'Europe : des gains à escompter à l'Est et à l'Ouest*, décembre 1998.

- FONTAGNE L., FREUDENBERG M., ÜNAL-KESENCI D. (1995), « Régionalisation et échanges de biens intermédiaires », *CEPII*, Document de travail n° 95-11 décembre.
- FONTAGNE L., FREUDENBERG M., PERIDY N. (1997), « Trade Patterns Inside the Single Market », *CEPII*, Document de travail n° 97-07, avril.
- GRUBEL H. G., LLOYD P. J. (1975), *Intra-industry trade. The theory and measurement of international trade in differentiated products*, Mac Millan, London.
- MEADE J. E. (1955), *The theory of customs union*, North-Holland Publishing Company, Amsterdam.
- SLIM A. (2001), « UE – Europe centrale et orientale : entre concurrence et complémentarité », *Le courrier des pays de l'Est*, la Documentation Française, n°1012, février, pp. 32-44.
- VINER J. (1950), *The customs union issue*, Carnegie Endowment for international peace, New York.

Annexe :

Classification type pour le commerce international (CTCI niv. 2)

Codes	Titres des sections et divisions
0	PRODUITS ALIMENTAIRES ET ANIMAUX VIVANTS DESTINES A L'ALIMENTATION HUMAINE
00	Animaux vivants destinés principalement à l'alimentation humaine
01	Viandes et préparations de viande
02	Produits laitiers et oeufs d'oiseaux
03	Poissons, crustacés et mollusques et préparations de poissons, crustacés et mollusques
04	Céréales et préparations à base de céréales
05	Légumes et fruits
06	Sucres, préparations à base de sucre et miel
07	Café, thé, cacao, épices et produits dérivés
08	Nourriture destinée aux animaux (à l'exclusion des céréales non moulues)
09	Produits et préparations alimentaires divers
1	BOISSONS ET TABACS
11	Boissons
12	Tabacs bruts et fabriqués
2	MATIERES BRUTES NON COMESTIBLES, CARBURANTS NON COMPRIS
21	Cuir, peaux et pelleteries bruts
22	Graines et fruits oléagineux
23	Caoutchouc brut, synthétique et régénéré
24	Liège et bois
25	Pâtes à papier et déchets de papier
26	Fibres textiles non transformées en fils ou en tissus et leurs déchets
27	Engrais bruts et minéraux bruts (sauf charbon, pétrole et pierres précieuses)
28	Minerais métallifères et déchets de métaux
29	Matières brutes d'origines animale ou végétale, n.d.a. (non dits ailleurs)
3	COMBUSTIBLES MINERAUX, LUBRIFIANT ET PRODUITS CONNEXES
32	Houilles, coques et briquettes
33	Pétrole, produits dérivés du pétrole et produits connexes
34	Gaz naturel et gaz manufacturé
35	Energie électrique
4	HUILES, GRAISSES ET CIRES D'ORIGINE ANIMALE OU VEGETALE
41	Huiles et graisses d'origine animale
42	Huiles végétales fixes
43	Huiles et graisses animales et végétales préparées et cires d'origine animale et végétale
5	PRODUITS CHIMIQUES ET PRODUITS CONNEXES
51	Produits chimiques organiques
52	Produits chimiques inorganiques
53	Produits pour teinture et tannage et colorants
54	Produits médicaux et pharmaceutiques
55	Huiles essentielles et produits utilisés en parfumerie ; préparations pour la toilette, détergers
56	Engrais manufacturés
57	Explosifs et articles de pyrotechnie
58	Matières plastiques artificielles, éthers et esters de la cellulose et résines artificielles
59	Matières et produits chimiques, n.d.a.
6	ARTICLES MANUFACTURES CLASSES PRINCIPALEMENT D'APRES LA MATIERE PREMIERE
61	Cuir et peaux préparés, ouvrages en cuir n.d.a. et pelleteries apprêtées
62	Caoutchouc manufacturé, n.d.a.
63	Ouvrages en Liège et en bois (à l'exception des meubles)
64	Papiers, cartons et ouvrages en pâte de cellulose, en papier et en carton
65	Fils, tissus, articles textiles façonnés n.d.a. et produits connexes
66	Articles minéraux non métalliques manufacturés n.d.a.
67	Fer et acier
68	Métaux non ferreux
69	Articles manufacturés en métal
7	MACHINES ET MATERIEL DE TRANSPORT
71	Machines génératrices, moteurs et leur équipement
72	Machines et appareils spécialisés pour les industries particulières
73	Machines et appareils pour le travail des métaux
74	Machines et appareils industriels d'application générale n.d.a. et parties et pièces détachées de machines d'appareils et d'engins

75	Machines et appareils de bureau ou pour le traitement automatique de l'information
76	Appareils et équipements de télécommunication , d'enregistrement et reproduction du son
77	Machines et appareils électriques n.d.a. et leurs parties et pièces détachées électriques
78	Véhicules routiers (y compris les véhicules à coussin d'air)
79	Autre matériel de transport
8	ARTICLES MANUFACTURES DIVERS
81	Appareils sanitaires et appareillage de plomberie, de chauffage et d'éclairage
82	Meubles et leurs parties et pièces détachées
83	Articles de voyage, sacs à main et contenants similaires
84	Vêtements et accessoires du vêtement
85	Chaussures
87	Instruments et appareils professionnels, scientifiques et de contrôle, n.d.a.
88	Appareils et fournitures de photographie et de l'optique, n.d.a. ; montres et horloges
89	Articles manufacturés divers, n.d.a.
9	ARTICLES ET TRANSACTIONS NON CLASSES AILLEURS DANS LA CTCI
91	Colis postaux non classés par catégories
93	Transactions spéciales et articles non classés par catégorie
94	Animaux vivants, n.d.a. (y compris chiens, chats, insectes, animaux de parcs zoologiques)
95	Véhicules blindés de combat, armes de guerre et leur munitions et parties et pièces détachées pour armes, n.d.a. Monnaies n'ayant pas cours légal (autres que les pièces d'or)
96	Or non monétaire (à l'exclusion des minerais et concentrés d'or)

¹ $IR(X_{ij}) = [(X_{ij} X_{..}) / (X_i X_{.j})]$ avec X_{ij} : exportations en valeur de la zone i vers la destination j ; $X_{..}$: total des exportations mondiales ; X_i : total des exportations de i ; $X_{.j}$: total des importations de j. Cet indicateur présente l'avantage de replacer les flux commerciaux étudiés dans le commerce mondial.

² Consulter A. Slim (2001), pour un calcul des IR entre l'UE et les PECO de 1960 à 2000.

³ Selon le principe d'asymétrie, l'UE s'était engagée à libéraliser son commerce extérieur plus rapidement que les PECO associés.

⁴ R. Chavigny (1996), pp. 195-198. Le SPG conduit, dans la limite de certains quotas, à un abaissement exceptionnel et unilatéral de droits de douane.

⁵ Cherchant à améliorer l'indicateur de B. Balassa de 1966, H. G. Grubel et P. J. Lloyd proposent, en 1975, l'indicateur suivant : $GL_{ij} = 1 - \frac{\sum_i \sum_j [|X_{ij} - M_{ij}| / (X_{ij} + M_{ij})]}{\sum_i \sum_j [X_{ij} + M_{ij}]}$ où X_{ij} représente les exportations du produit i vers le pays j et M_{ij} les importations du produit i en provenance du pays j. Plus le niveau de désagrégation de la nomenclature est important, plus les résultats sont fiables.

⁵ L'intensité relative des échanges entre l'UE et les PECO valait 0,32 en 1960 ; 0,37 en 1970 et 0,49 en 1980. Calculs effectués d'après ONU, « Bulletins mensuels de statistiques », vol. XLVII. n°6, juin 1993, pp. 256-261.

⁶ Commissariat Général du Plan (1998), p. 68.

⁷ Des produits de *moyenne gamme* sont des produits dont la valeur unitaire ne s'écarte pas plus de 15 % de la valeur unitaire moyenne de l'UE, tandis que les produits de *haut de gamme* auront un prix unitaire supérieur de plus de 15 % à la moyenne européenne et les produits de *bas de gamme* un prix unitaire inférieur de plus de 15 % à cette moyenne. Voir L. Fontagné, M. Freudenberg, D. Ünal-Kesenci (1995), p. 133.