N° 14 MAI 2007
Directeur du Pôle Jean Monnet : Philippe Rollet
Directrice de la publication : Florence Huart

La Lettre Jean Monnet

Pôle Jean Monnet des Universités de Lille 1 et de Lille 2

Florence Huart **EDITORIAL**

Une enquête sur les investissements directs français en Roumanie et des préoccupations de finances publiques en Pologne.

La Lettre Jean Monnet accueille les contributions de collègues, représentants de nouveaux pays membres de l'UE. L'auteur du premier article est Laura Brancu, de l'Université de l'Ouest de Timisoara, en Roumanie. L'auteur du second article est Katarzyna Stabryła, de l'Université d'Économie de Cracovie, en Pologne.

L'article de Laura Brancu expose la méthodologie et les résultats d'une enquête sur les déterminants et les effets des investissements directs d'entreprises françaises en Roumanie. Elle cherche à expliquer pourquoi ces entreprises ont décidé de localiser leurs activités dans ce pays, en dépit de conditions générales que les dirigeants interrogés jugent majoritairement défavorables sur le plan du contexte économique et sur celui du cadre institutionnel, au premier chef une réglementation incertaine, des taux de change instables, la bureaucratie et la corruption. L'auteur distingue alors les principales motivations de localisation selon une stratégie de recherche de marché (prédominante) ou selon une stratégie de recherche de ressources. Ainsi, les entreprises françaises de l'échantillon créent-elles principalement des activités sur le territoire roumain dans une perspective de débouchés. Il s'agit d'obtenir une part de marché dominante (arriver le premier) dans des activités pour lesquelles le bas coût de la main d'œuvre importe le plus. En conséquence, l'impact sur l'emploi local est mitigé : il n'y a guère de transferts de haute technologie qui amélioreraient la productivité de la main d'œuvre ; les entreprises françaises n'ont guère de relations avec des fournisseurs locaux roumains. Il convient d'ailleurs de garder à l'esprit que les entreprises interrogées peuvent surestimer, dans les réponses données, l'impact de leur investissement sur l'emploi.

L'article de Katarzyna Stabryła porte sur les implications de l'adhésion de la Pologne à l'UE en termes de finances publiques. Il traite de sujets de préoccupation intense en Pologne, relatifs aux conséquences budgétaires de l'adhésion au titre du financement des politiques européennes, puis au titre de la préparation à la zone euro. Plusieurs questions ont, en effet, été soulevées. Le pays serait-il contributeur net au budget européen dès la première année de son adhésion à l'UE ? Quelles seraient les dépenses nationales supplémentaires, nécessaires pour les paiements compensatoires agricoles, prévus par la réforme de la PAC, et pour les projets de développement régional, dont le budget européen ne contribue qu'en partie (règle du cofinancement) ? Comment réduire les dépenses publiques totales pour respecter les critères de déficit public et de dette publique en vue d'une participation à la zone euro ?

... suite en page 2

SOMMAIRE

Laura Brancu,
Les investissements directs français en Roumanie. Déterminants et impacts ..... *page 2*

Katarzyna Stabryła,
Les implications financières et budgétaires de l'adhésion de la Pologne à l'UE ..... *page 16*

Nouvelles du Pôle ..... *page 23*

Mise en page : Catherine Denis - TAPAGE

Les investissements directs français en Roumanie. Déterminants et impacts

Laura Brancu

Université de l'Ouest de Timisoara, Faculté de Sciences Economiques

RÉSUMÉ

Depuis qu'ils ont entamé leur transition à l'économie de marché, les pays d'Europe centrale et orientale ont connu une forte croissance des flux d'investissements directs étrangers reçus. Mais ces flux sont repartis de façon inégale entre les pays de la région, la Roumanie figurant parmi les derniers. Ce papier s'intéresse au cas particulier de la Roumanie, à partir d'une enquête réalisée auprès des firmes françaises installées dans ce pays, en mettant l'accent sur deux catégories de questions : (1) quels sont les facteurs qui déterminent les flux d'investissements vers la Roumanie et (2) quels sont leurs impacts sur l'économie d'accueil, dans ce cas, sur la Roumanie ?

Le processus de transformation systémique des anciennes économies communistes inclut, parmi les réformes les plus importantes, la libéralisation des entrées d'investissements directs étrangers (IDE). Cette action s'inscrit dans le sens des changements vers une économie de marché et de l'insertion au sein de l'économie mondiale. Les IDE dans ces pays ont été perçus comme porteurs d'effets potentiellement bénéfiques, comme un instrument susceptible d'introduire un comportement spécifique à l'économie de marché, tout en améliorant la qualité des facteurs de production locaux spécialisés à l'origine des avantages compétitifs.

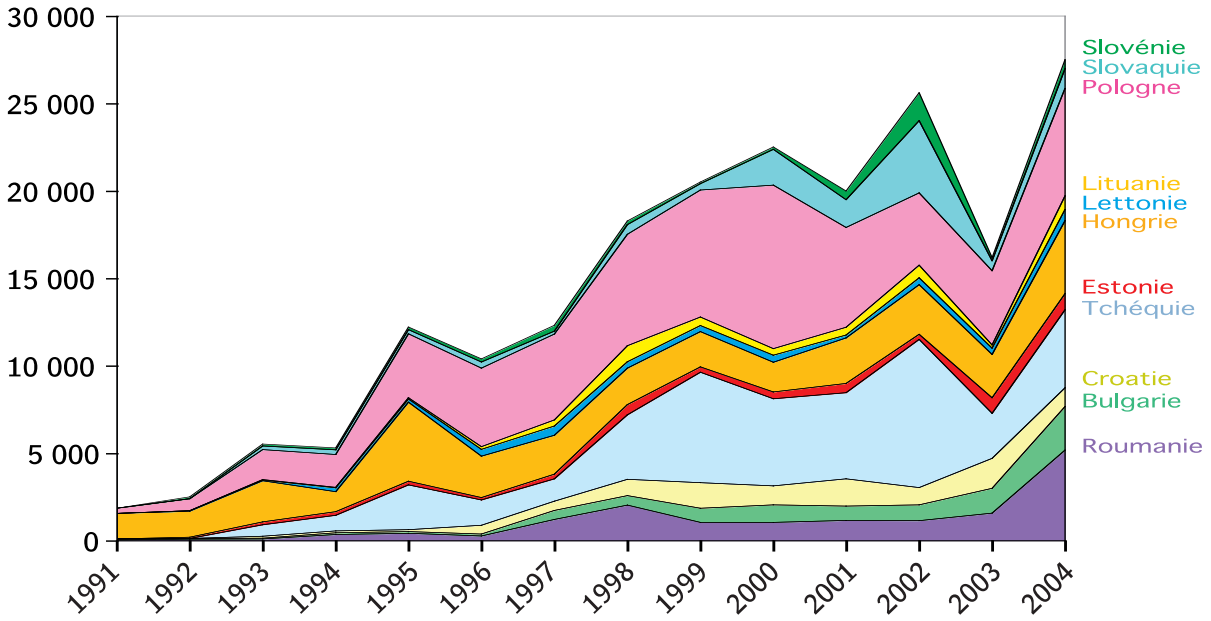
Dans ce contexte, la plupart des gouvernements des pays d'Europe centrale et orientale (PECO) ont admis, dès le début des années 1990, la nécessité de l'ouverture vis-à-vis des investisseurs étrangers, comme l'une des réformes essentielles à accomplir. Par conséquent, le changement du régime d'IDE a représenté l'une des premières actions menées sur la voie de la réforme, qui s'est concrétisée par une série de mesures allant de l'élimination des obstacles à l'implantation à l'autorisation d'une participation étrangère au capital social à hauteur de 100 %, en passant par les garanties juridiques concernant les transferts de bénéfices et de rapatriements des capitaux.

Toutes ces évolutions survenues dans les PECO après leur changement de régime s'inscrivent dans le nouveau paradigme de la globalisation, celui de l'attraction et de la promotion des IDE qui s'est progressivement imposé à partir des années 1980 (Michalet, 1999). Alors que c'étaient les États qui sélectionnaient les « bons » projets d'investissements proposés par les firmes en voie d'internationalisation, qui se disputaient pour investir dans certains territoires, à partir des années 1980, avec le renforcement du mouvement de globalisation, ce sont les firmes qui mettent désormais en concurrence les territoires nationaux les uns avec les autres.

Cette tendance s'est traduite par le classement des territoires selon leur attractivité pour les IDE (Michalet, 1999) : (1) les pays les plus attractifs sont les économies les plus développées de la Triade (Amérique du Nord, Europe et Japon) ; (2) « les pays de la nouvelle frontière » qui couvrent les pays en développement avec une forte attractivité en passe d'accéder au rang des économies de la Triade ; (3) les « pays potentiels » qui pourraient devenir plus attractifs un jour, à condition d'améliorer leurs performances ; et (4) les « pays périphériques » qui attirent un nombre limité de firmes étrangères par la possession d'un facteur abondant (ressources naturelles, travail non qualifié, etc.). Ce classement, qui délimite des « noyaux » de pays, implique en même temps que la concurrence entre les pays d'accueil n'est pas universelle ; elle s'effectue entre les pays situés dans le même groupe, bien que ces catégories ne soient pas immuables. De ce point de vue, les PECO offrent un champ d'investigation original pour étudier le phénomène des IDE, même si leur homogénéité due au partage d'un héritage historique commun tend à s'estomper avec le temps, sous l'effet des stratégies adoptées dans la transition à l'économie de marché.

Dans le partage des 200,7 milliards de dollars d'IDE reçus par les PECO sur la période 1991-2004, la Roumanie avec 15,6 milliards figure en 4e position derrière la Pologne (60,9 milliards), la République tchèque (42,3 milliards) et la Hongrie (33,4 milliards) (Cf. Figure 1).

Figure 1
Les entrées d'IDE dans les PECO* (en millions de dollars)



** Notre analyse porte seulement sur les 11 premiers pays de l'Europe centrale et orientale, les plus attractifs en termes de stock d'IDE/tête en 2004.*
Les ex-républiques yougoslaves, l'Albanie ainsi que la Russie et les ex-républiques soviétiques sont exclus.
Source : calculs à partir des données de la CNUCED, *World Investment Report,* divers numéros.

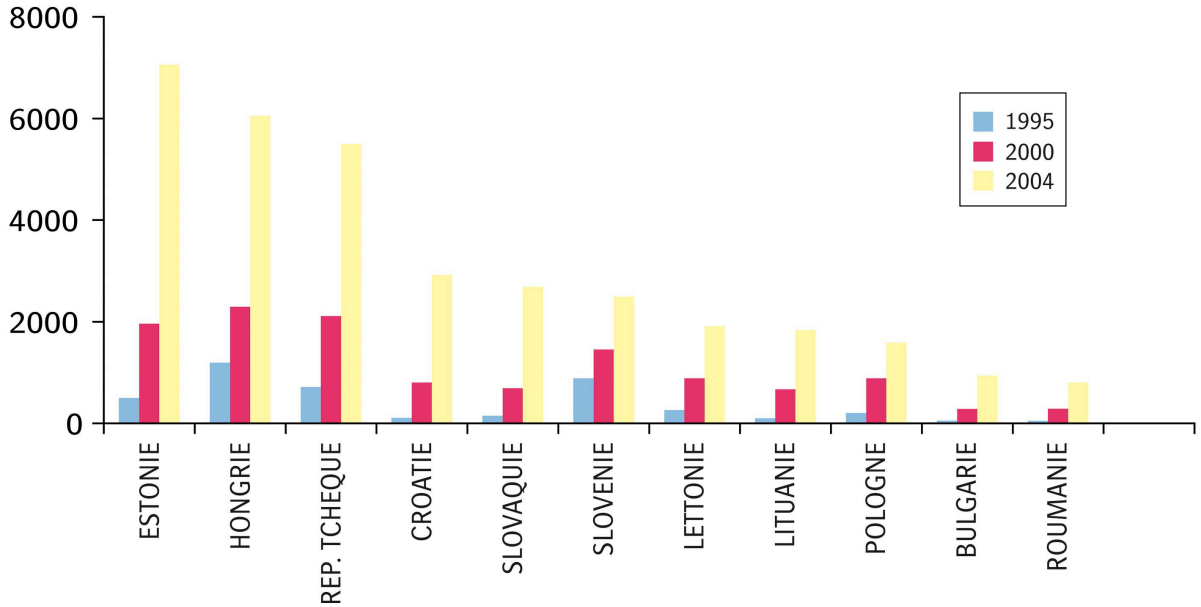
L'analyse de données statistiques sur les IDE dans les PECO permet d'illustrer que le schéma à l'échelle mondiale décrit plus haut fonctionne également au sein des PECO. En effet, si le stock d'IDE/tête est utilisé comme indicateur, l'observation des données permet de distinguer trois sous-ensembles au sein des PECO (Figure 2) :

- un « noyau performant » qui apparaît dès 1995 : Hongrie, Slovénie, République tchèque, Estonie, qui ont réussi attirer la plus part des flux d'IDE vers la région ;

- un deuxième groupe, moins attractif par rapport au premier, mais qui a attiré des volumes d'IDE importants : la Pologne, la Lettonie, La Slovaquie, la Lituanie et la Croatie ;

- enfin, les derniers pays, à savoir la Bulgarie et la Roumanie, qui se trouvent bien loin par rapport aux groupes précédents.

Figure 2
Le classement* des PECO selon le stock d'IDE/tête (dollars) (1995, 2000 et 2004)



** classement effectué selon les entrées d'IDE/tête en 2004.*
Source : calculs effectués à partir de statistiques de la CNUCED, *World Investment Report,* divers numéros.

...suite en page 4

En ce qui concerne notre sujet, les analyses font apparaître clairement les mauvaises performances de la Roumanie au sein des PECO. Dans ce contexte, nous avons centré la problématique de ce papier sur deux catégories de questions : quels sont les facteurs qui déterminent les flux d'IDE vers la Roumanie et quels sont leurs impacts sur l'économie d'accueil ?

À ce propos, bien que la littérature soit abondante et détaillée, dans la plupart des cas, il s'agit de vérifications économétriques qui présentent des limites, dans la mesure où elles s'appuient sur des données macroéconomiques agrégées qui ignorent les dimensions multiples et souvent qualitatives du phénomène étudié. Par exemple, lorsque toutes les variables qui déterminent les orientations stratégiques différentes se révèlent significatives pour expliquer l'orientation géographique des flux d'IDE, certaines études indiquent que plusieurs stratégies peuvent coexister. Mais elles restent muettes quant à la stratégie dominante suivie par les investisseurs. Sur ce plan, la méthode d'enquête auprès des entreprises apporte plus d'informations sur les intentions stratégiques des investisseurs. Lorsqu'un investisseur interrogé indique que sa première motivation dans le pays hôte est d'entrer sur le marché local où il envisage d'obtenir une position forte, on peut conclure que, pour lui, la stratégie en quête de marché est dominante. Bien que le champ d'analyse soit restreint aux entreprises interrogées, le résultat a le mérite d'être plus précis en ce qui concerne la stratégie dominante suivie. C'est pourquoi, nous avons choisi d'utiliser cette méthode.

Ce papier présente, dans les sections suivantes, les caractéristiques de l'enquête, ses principaux résultats et les conclusions de la recherche. Le questionnaire et le profil de l'investisseur français (section 1) seront suivis par les principaux résultats de l'enquête sur les déterminants des IDE français en Roumanie (section 2) ainsi que sur les impacts directs et indirects sur les structures productives roumaines (section 3).

- 1 - Les caractéristiques de l'enquête

- 1.1 - La conception du questionnaire et la collecte des résultats

L'enquête effectuée entre mars 2004 et mars 2005 par envois électroniques, a été complétée par des entretiens auprès de certains dirigeants.[1] L'identification de la population-cible pour envoyer notre questionnaire s'est avérée une tâche difficile, puisqu'il nous a été impossible de trouver la liste intégrale des entreprises françaises installées en Roumanie.[2] Aux termes de nombreux essais, nous avons finalement trouvé deux annuaires d'entreprises françaises en Roumanie, mis à jour.[3] Sur les 167 entreprises françaises présentes dans les deux annuaires, nous avons procédé à la recherche de celles qui offraient également le nom et/ou l'adresse courriel du dirigeant ou d'un haut responsable (principalement, un haut responsable pour l'Europe centrale et orientale ou pour la Roumanie). À partir de cette grille de sélection, nous avons identifié 143 entreprises françaises qui répondaient à nos critères. Pour ces 143 entreprises nous avons effectué un premier envoi du questionnaire, accompagné par une lettre de motivation, en octobre-novembre 2004. Dix-sept courriels nous ont été retournés à cause d'adresses invalides. Nous avons ensuite procédé à un second envoi, en janvier-mars 2005, aux 126 entreprises pour lesquelles nous disposions d'adresses électroniques valides, accompagné, dans certains cas de contacts téléphoniques préalables. Jusqu'à la fin du mois de mars 2005, nous avons reçu 62 réponses ; soit un taux de répondants de 49,2% (62 sur 126).

Dans la mesure où nous ne disposions pas d'un cadre d'échantillonnage, en raison de l'impossibilité à identifier l'ensemble des firmes françaises en Roumanie, la constitution de l'échantillon a été réalisée en suivant une méthode non-probabiliste. Bien que ceci conduise à émettre des doutes quant à la représentativité de l'échantillon, la méthode se trouvait légitimée par deux facteurs. Tout d'abord, parce que les grands groupes français font partie de notre échantillon. Ainsi, parmi les 50 plus grands groupes français de l'industrie et des services en 2002 (hors banques et assurances), 8 font partie de notre échantillon : Carrefour (2e dans le classement), Renault (9e), Veolia Environnement (11e), Alcatel (25e), Lafarge (27e), Groupe Danone (30ème), Valeo (41e) et Schneider Electric (42e). À ce classement (qui exclut les secteurs banques et assurances), s'ajoute la Société Générale qui fait également partie de notre échantillon. Ensuite, parce que huit des dix premiers investisseurs français en Roumanie ont répondu à notre questionnaire. Etant donné le poids des grands investisseurs qui font partie de notre échantillon, on peut considérer que l'enquête ainsi menée offre une image assez proche de la réalité des investissements français en Roumanie.

- 1.2 - Le profil de l'investisseur français

La palette des secteurs d'activité couverts par l'échantillon est très vaste. L'industrie manufacturière représentent 70,9% de l'échantillon, en allant de l'agro-alimentaire jusqu'à l'industrie du bois. Le secteur tertiaire est également bien représenté, surtout par le commerce, qui a un poids assez important (11,2% des firmes de l'échantillon) et par les services aux entreprises (6,5%). D'autres services sont également représentés (Banques et assurances, Hôtels et restaurants, Transports internationaux, etc.).

En ce qui concerne la forme choisie pour l'implantation en Roumanie, l'implantation la plus répandue est celle d'investissement nouveau détenu en totalité (59,7%), suivie par le rachat partiel d'une entreprise à l'issue d'une privatisation (17,7%).

[1] *La limitation du nombre d'entretiens s'est imposée en raison (1) de la grande dispersion géographique des répondants et (2) des coûts élevés d'une couverture complète. Les témoignages que nous avons recueillis lors de nos entretiens semi-directifs se sont avérés utiles pour illustrer certains constats effectués à partir des résultats.*

[2] *Nos différentes tentatives auprès de différentes institutions et organismes des deux pays sont restées infructueuses. Les ambassades, les Banques centrales, les Chambres de commerce des deux pays, la Direction des relations économiques extérieures (DREE) du Ministère français de l'Economie et des Finances, la Direction du Développement International de la Chambre régionale de Commerce et d'Industrie Nord-Pas de Calais (Norcomex) ont été contactées.*

[3] *L'un publié par la Chambre de commerce et d'industrie française en Roumanie - Annuaire des membres, édition 2004, et l'autre issu d'un bureau de marketing et communication, CONY DEVELOPPEMENT (édition octobre 2004).*

Selon la taille, les entreprises, qui ont répondu à notre échantillon, couvrent une large palette, allant des entreprises de moins de 10 employés jusqu'aux entreprises de plus de 500 employés. Parmi les firmes de grande taille de notre échantillon figurent Renault Dacia, 13 000 employés ; BRD-Société Générale, 4 287 ; Mobilenia (Groupe Parisot), 2 300 ; Lafarge Romcim, 1100 ; Alcatel, 1000.
Quant à la participation française au capital, la totalité de firmes faisant partie de l'enquête sont des partenaires majoritaires.

Enfin, 61,2% des firmes françaises de notre échantillon n'ont pas d'implantations dans d'autres PECO. L'analyse de données de notre enquête a été effectuée avec l'outil informatique SPSS, un paquet de programmes qui effectue des analyses statistiques, la préparation des données, la création des tableaux et des graphiques.[4]

- 2 -
Les déterminants des IDE français en Roumanie

La revue de la littérature empirique et théorique sur les déterminants, qui révèle la complexité du phénomène étudié et la diversité des typologies utilisées par les auteurs, suggère plusieurs pistes de recherche entre lesquelles il a fallu arbitrer. Des variables comme la taille du marché, la croissance du marché, les barrières commerciales, les salaires, les coûts de transport, la stabilité politique, la distance physique, les taxes et les impôts sont souvent testées par les approches économétriques (des régressions en coupe transversale ou données panel). Toutefois, malgré l'abondance des travaux et le nombre impressionnant de facteurs pris en compte, les conclusions s'avèrent limitées et souvent contradictoires.

Dans le cadre de notre enquête, nous avons considéré deux catégories de déterminants dont la plupart sont ignorés par les approches économétriques. Tout d'abord, les caractéristiques du pays d'accueil, qui renvoient aux facteurs macro-économiques et institutionnels et qui agissent comme des conditions nécessaires préalables, mais pas suffisantes (on va les appeler ***conditions générales nécessaires****). Ensuite,* ***les stratégies suivies par les investisseurs****, que nous allons grouper en « recherche de marchés » et « recherche de ressources ». Il convient néanmoins de mentionner qu'il s'agit d'un découpage que l'on peut critiquer, dans la mesure où l'attitude des investisseurs face aux conditions nécessaires peut varier selon leurs orientations stratégiques. Cette distinction est cependant utile, parce qu'elle permet d'expliquer les motivations des investisseurs installés en Roumanie, en dépit des conditions générales nécessaires peu favorables. Comme la force explicative de ces déterminants diffère d'un pays à l'autre, le cas précis des IDE français en Roumanie offre un champ d'analyse original.*

La typologie étant ainsi établie, nous nous sommes intéressé, en faisant appel à notre enquête, aux principaux déterminants de l'implantation des firmes françaises en Roumanie. Quels sont les facteurs qui ont attiré le plus les investisseurs français ? Quel est le rôle des facteurs institutionnels dans leur choix ? Qu'est ce qu'ils recherchent en premier : l'accès aux ressources ou bien l'accès au marché ? D'autres questions ont également surgi : Quels sont les aspects qui empêchent le bon déroulement des affaires en Roumanie ? Quels sont les facteurs répulsifs qui gênent le plus les investisseurs français ? Pour dégager des réponses satisfaisantes à ces questions, une liste de facteurs décisifs à l'implantation en Roumanie a été présentée aux investisseurs, établie à partir des principaux déterminants des IDE identifiés lors de revues de la littérature économique. Une échelle allant de « pas important » à « très important » a été associée à chacun des déterminants, pour identifier leur importance dans le choix d'implantation.

- 2.1 -
Les conditions générales nécessaires

Ces conditions décrivent le cadre macro-économique et institutionnel du pays d'accueil. Il s'agit donc des conditions préalables pour toute implantation étrangère. Avant même d'être attirés, par exemple, par le faible coût de la main d'œuvre ou par un grand marché d'accueil en expansion, les investisseurs étrangers s'intéressent aux conditions générales nécessaires qui s'expriment par plusieurs variables agissant comme des critères décisifs avant l'implantation, que nous avons classées en deux catégories : la stabilité macro-économique et la stabilité et le caractère libéral de l'environnement local.

Les résultats de notre enquête sur cette première série de déterminants permettent de conclure que les conditions générales nécessaires représentent des déterminants importants pour les investisseurs français en Roumanie. Ainsi, la stabilité politique et sociale est le premier facteur attractif pour 75,7% de dirigeants, suivie par la stabilité macro-économique (66,1%) et l'évaluation du risque-pays (61,3%). En même temps, de nombreux facteurs répulsifs surgissent. Les plus importants sont l'instabilité du cadre législatif (citée par 93,5% des dirigeants), suivie par la volatilité du taux de change (88,7%), la bureaucratie (88,7%) et la corruption (85,5%). L'examen des réponses obtenues permet d'observer que la stabilité du cadre institutionnel est beaucoup plus importante que son caractère libéral, tant du point de vue des facteurs attractifs que celui des facteurs répulsifs.

On observe également que les facteurs répulsifs situés en tête de liste réunissent d'avantages de répondants que les facteurs attractifs. Alors que la stabilité politique et sociale est considérée comme un facteur attractif par 75,7% des répondants, l'instabilité du cadre législatif est perçue comme un facteur répulsif par 93,5% des répondants. Pour les investisseurs français de notre enquête, les obstacles sont plus importants que les facteurs d'attractivité. Toutefois, cette observation si elle tend à affirmer que le contexte roumain qui comporte des caractéristiques plutôt répulsives qu'attractives semble avoir dissuadé des investisseurs potentiels -ce que confirment les flux comparés d'IDE vers la Roumanie et vers les autres PECO-, elle ne permet pas d'éclairer la décision des investisseurs interrogés qui eux se sont installés en Roumanie. En effet, comment expliquer que ceux-ci se sont installés en Roumanie, en dépit d'un environnement qu'ils estiment dominé plutôt par des facteurs répulsifs ? Il est possible d'en déduire que le but d'une analyse pays avant l'implantation, qui prend en compte ces facteurs n'est pas d'éviter l'implantation mais plutôt de connaître les caractéristiques du pays hôte, pour mieux prévoir les situations qui peuvent arriver ainsi que les coûts de transactions potentiels, afin d'estimer avec plus de précision les taux de rendements attendus.

[4] *Pour plus d'information sur cet outil à la décision, voir le site www.spss.com*

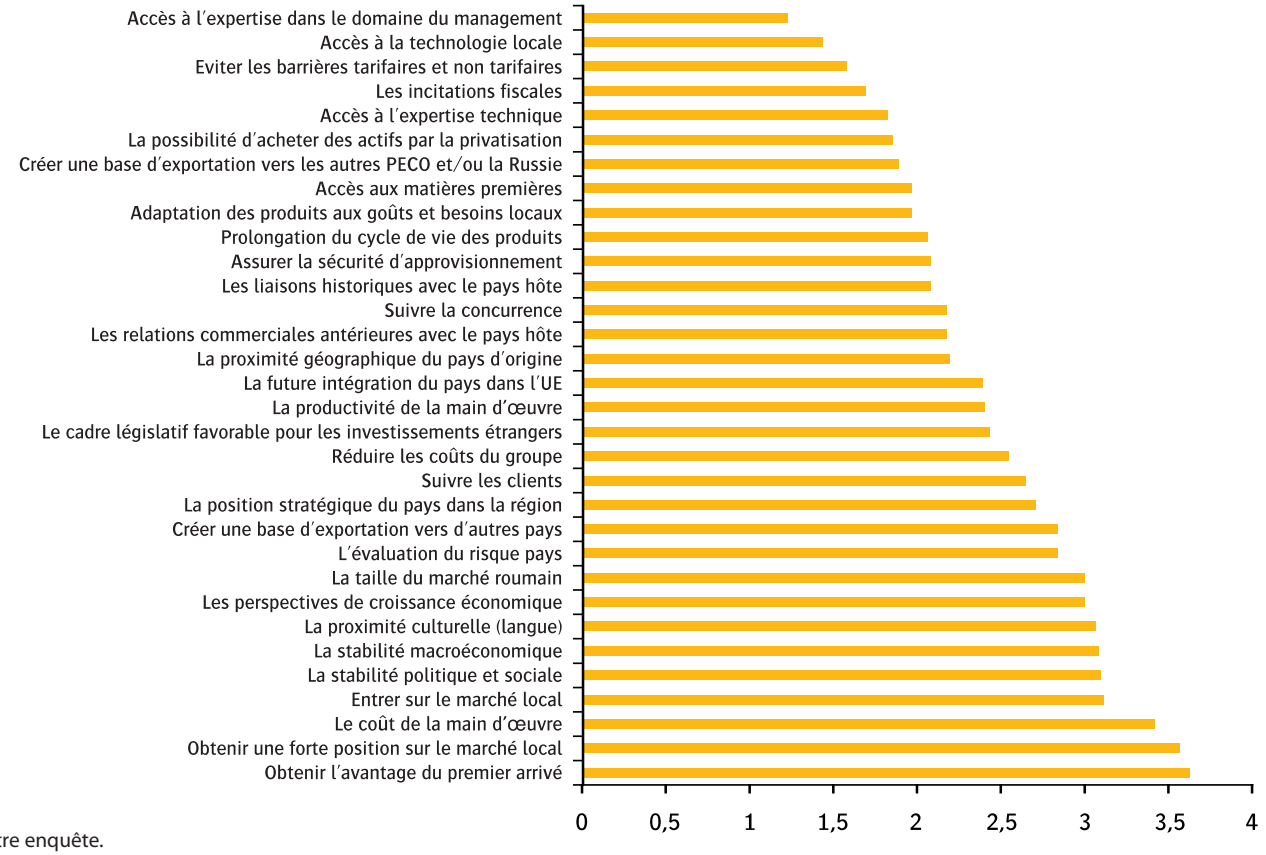
... suite en page 6

- 2.2 -
Le poids des orientations stratégiques

Une autre explication consiste à dire que le poids qu'ils accordent aux facteurs attractifs est plus important que celui des facteurs répulsifs. Dès lors, surgit une nouvelle question qui est de savoir pourquoi ils accordent davantage de poids aux facteurs attractifs qu'aux facteurs répulsifs ? Cette pondération inégale peut trouver éclairage dans les motivations stratégiques des investisseurs. En effet, le classement établi par la méthode des scores moyens (Cf. Figure 3 et Figure 4) indique que les répondants se sont installés en Roumanie pour des raisons essentiellement stratégiques, bien qu'ils estiment que le déroulement des affaires en Roumanie soit marqué par d'importants facteurs répulsifs. Les quatre premières motivations favorables sont d'ordre stratégique. Ainsi, le premier déterminant pour les investisseurs français de notre échantillon est d'obtenir l'avantage du premier arrivé. Il est suivi de près par le désir de détenir une forte position sur le marché local, par le coût de la main d'œuvre et enfin par l'entrée sur le marché local. Au contraire, les quatre premiers obstacles renvoient aux conditions générales : la corruption, l'instabilité du cadre législatif, la bureaucratie et la volatilité du taux de change.

La prise en compte des facteurs stratégiques renvoie à un ensemble d'avantages de localisation dont le pays d'accueil dispose et qui expliquent en grande partie la stratégie suivie par les investisseurs. En suivant le cadre théorique présent dans la littérature, nous avons groupé les stratégies en deux grandes catégories : la recherche de marchés et la recherche de ressources.[5] *Pour saisir, avec plus de précisions, les motivations stratégiques propres à chacune des orientations, nous avons distingué dans un premier temps les firmes qui exportent et celles qui n'exportent pas. Selon les réponses fournies dans notre enquête, la moitié des répondants exportent. Nous avons considéré les firmes qui n'exportent pas dans le cadre de la stratégie recherche de marchés (S1-stratégie 1) et ceux qui exportent dans le cadre de la stratégie recherche de ressources (S2-stratégie 2).*

Figure 3
Les scores moyens des déterminants (facteurs attractifs)



Source : notre enquête.

[5] *Pour plus de précision sémantique, il faut noter que dans le souci de faciliter l'analyse des impacts, qui sera effectuée dans la section 3, la stratégie de « recherche de ressources » exprime non seulement le désir d'approvisionnement avec des ressources physiques non disponibles ailleurs, mais surtout l'intérêt de l'investisseur dans l'acquisition de ressources physiques et humaines à un coût moindre que dans le pays d'origine. Tout en prenant comme point de départ le classement de Dunning (1993), sous l'appellation «stratégie à la recherche de ressources » nous avons inclus tant l'acquisition de ressources (resource-seeking strategy) que la rationalisation de la production (efficiency-seeking strategy).*

Figure 4
Les scores moyens des obstacles (facteurs répulsifs)

Source : notre enquête.

a) La recherche de marchés

Lorsque la firme étrangère suit une stratégie en quête de marchés, elle est attirée par la taille et la santé du marché hôte et de ce fait cette stratégie, qualifiée également d'horizontale, s'applique souvent dans le cas des flux d'IDE entre pays développés. Toutefois, les facteurs liés aux marchés peuvent également se révéler comme des déterminants des IDE vers les pays en voie de développement. Dans le cas des PECO en particulier, les travaux économétriques identifient une forte corrélation positive entre les IDE et le niveau du PIB ou du PIB/tête (Carstensen et Toubal, 2003 ; Bevan et Estrin, 2000 ; Calhoun et al., 2002 ; Buch, Kokta et Piazolo, 2003). Le choix de la méthode d'enquête nous permet d'aller plus loin et d'isoler plusieurs déterminants à caractère qualitatif, comme obtenir l'avantage du premier arrivant, acquérir une forte position sur le marché, exploiter la position stratégique du marché, suivre les clients, suivre la concurrence, s'adapter aux goûts locaux, etc.

Dans notre enquête, 11 motivations ont été suggérées pour évaluer la poursuite d'une stratégie à la recherche de marchés. Les réponses obtenues indiquent que pour l'ensemble des firmes interrogées, obtenir l'avantage du premier arrivant (74,2% des répondants) et les perspectives de croissance du marché (72,5%) sont les principales motivations. Celles-ci sont suivies par l'obtention d'une forte position sur le marché local, la taille du marché et entrer sur le marché local avec environ les deux tiers des répondants. Le classement des motivations dans le groupe des firmes qui n'exportent pas offre des résultats similaires, avec toutefois certains changements en tête de liste. Ainsi, le désir d'obtenir une forte position sur le marché local est la première motivation (pour 83,9% de répondants), suivie par la taille du marché (77,4%), la perspective de croissance du marché (74,2%). Tandis que le désir d'obtenir l'avantage du premier arrivé passe de la première à la quatrième position dans le classement des motivations.

À la lumière des observations que nous venons d'effectuer, il apparaît que parmi les déterminants de la stratégie en quête de marché, les investisseurs français privilégient ceux de renforcer leurs positions sur un marché jugé comme ayant un fort potentiel de croissance, en arrivant les premiers. Ensuite, la similitude observée dans le classement des motivations stratégiques pour l'ensemble des firmes interrogées, ainsi que pour celles qui n'exportent pas (S1), nous fournit un premier indice sur le poids relativement plus important de ces firmes d'une part et sur la moindre homogénéité du groupe de firmes qui exportent (S2) d'autre part. Elle suggère que dans ce dernier groupe puissent figurer des firmes qui seraient plutôt motivées par la recherche de marchés. De ce fait, elle souligne la nécessité d'une reconsidération des stratégies que nous allons

… suite en page 8

traiter après la présentation des résultats obtenus pour la stratégie en quête de ressources.

b) La recherche de ressources

L'objectif principal d'une stratégie en quête de ressources est l'acquisition des ressources à des coûts moindres que dans le pays d'origine. Dans la plupart des cas, la recherche de ressource se traduit par un fort intérêt de la part de la firme étrangère pour une main d'œuvre abondante, pas chère et souvent bien éduquée, dans le but de réduire ses coûts et de renforcer sa compétitivité. Toutefois, comme pour d'autres groupes de pays, dans le cas des PECO, les travaux économétriques aboutissent à des corrélations ambiguës, voire à l'absence de corrélation. Tout d'abord, le lien entre le niveau d'éducation et les entrées d'IDE est loin d'être évident. Si certaines études concluent à une corrélation positive (Calhoun et al. 2002 ; Carstensen et Toubal, 2003), d'autres aboutissent soit à un lien négatif (Altomonte et Gualiagno, 2001 et 2003), soit à l'absence de corrélation (Bandelj, 2002). Ensuite, une absence de corrélation apparaît entre le niveau des salaires et les entrées d'IDE dans les PECO (Bandelj, 2002 ; Beyer, 2002). Vraisemblablement, ceci est dû au fait que ces travaux ne tiennent pas compte des orientations stratégiques des firmes ou n'arrivent pas à les intégrer de façon satisfaisante dans le raisonnement. Lorsque la stratégie dominante des firmes qui s'installent est celle de recherche de marchés, le bas niveau des salaires n'apparaît pas comme une variable explicative, alors qu'il peut y avoir une proportion de firmes certes minoritaire, mais non négligeable, pour lesquelles celui-ci s'avère un déterminant décisif. La méthode d'enquête permet de combler cette lacune qui permet de saisir les motivations des firmes poursuivant une stratégie de recherche de ressources. Elle permet par ailleurs d'intégrer dans le raisonnement des déterminants de nature qualitative, comme la volonté de créer une base d'exportation vers d'autres pays ou vers les PECO/Russie, l'accès à l'expertise technique ou encore assurer la sécurité d'approvisionnement. Notre enquête intègre dans l'analyse ce type de déterminants qui n'apparaissent ni dans les travaux économétriques, ni dans les enquêtes.

Dans la mesure où cette stratégie se traduit en général par des implantations orientées en grande partie vers l'exportation, nous nous sommes appuyé dans le cadre d'une première approche sur les données relatives non seulement à l'ensemble des firmes, mais aussi à celles qui exportent, poursuivant a priori la stratégie S2. Cela nous a permis de cerner avec plus de précision les déterminants liés à cette stratégie. Notre seconde préoccupation a été de s'interroger sur le type de ressources recherchées par les investisseurs (ressources de base, élémentaires ou ressources complexes, créées). Soulignons néanmoins que dans notre démarche, nous avons retenu l'hypothèse a priori selon laquelle certaines ressources complexes sont moins développées ou même absentes en Roumanie. C'est la raison pour laquelle celles-ci ont été présentées dans le questionnaire sous forme d'obstacles (faible productivité, niveau d'éducation, qualité des infrastructures…)

Pour être compétitives en termes de coûts, les entreprises agissent sur deux dimensions : baisser les coûts et maintenir un niveau de qualité. Or, la diminution des coûts du groupe, qui pourrait résumer en une phrase la stratégie de rationalisation de la production, occupe la troisième place dans le classement des motivations liées à cette stratégie selon leur importance. Pour la majorité de l'ensemble des répondants (58%), il s'agirait d'une motivation peu ou pas importante. Si l'on considère le groupe de firmes qui exportent, cette motivation tout en continuant à occuper la troisième place dans le classement, devient toutefois importante pour 71% d'entre elles. Cet écart d'appréciation entre les deux groupes s'expliquerait par la pondération différente accordée à cette motivation entre les groupes suivant S1 et S2 ; son poids étant plus important pour les firmes exportatrices (S2).

Il est également à remarquer que cette motivation figure derrière le coût de main d'œuvre qui occupe la première place dans le classement. Ce résultat suggère que les autres éléments de coûts qui figurent à la fin du classement, comme l'accès aux matières premières ou l'accès aux ressources complexes comme la technologie locale ou l'expertise dans la gestion, viennent réduire l'impact positif du coût de main d'œuvre. De plus, lorsqu'on tient compte des ambiguïtés qui entourent la notion de coût de main d'œuvre aux yeux des répondants qui ont tendance à l'identifier au salaire, on est amené à associer dans le raisonnement la productivité de la main d'œuvre pour aboutir à une appréciation plus pertinente. Il n'en demeure pas moins que contrairement aux résultats ambigus des travaux économétriques, notre enquête fait apparaître le coût de la main d'œuvre comme la première motivation des investisseurs français présents en Roumanie, en particulier pour ceux qui suivent une stratégie de recherche de ressources. Cette motivation occupe la première place dans le classement des motivations stratégiques ; 64,5% des répondants et 84% de ceux-ci qui exportent estiment que c'est un facteur important.

Toutefois, le coût de main d'œuvre, perçu souvent à travers le salaire par les répondants, n'est pas important dans l'absolu. Il doit être associé à un niveau élevé de productivité. Les résultats de notre enquête situent la productivité de la main d'œuvre en 6ème position parmi les motivations liées à la recherche de ressources pour l'ensemble des répondants et en 8e position pour les firmes qui exportent. Ainsi, pour les deux tiers de l'ensemble des firmes interrogées et pour la moitié de celles qui exportent, la productivité de la main d'œuvre n'est

pas importante. Cette observation est confirmée par le classement des obstacles à la stratégie de recherche de ressources ; la faible productivité arrive en 7e position parmi les obstacles. Elle est considérée comme pas ou peu importante par 58,1% des répondants suivant une stratégie de recherche de ressources.

Dans la mesure où la problématique de la productivité renvoie à celle de la qualité de la main d'œuvre, les observations dans ce domaine permettent de mieux comprendre le faible intérêt dont témoignent les répondants à l'égard de la productivité de la main d'œuvre. Le bas niveau d'éducation et de qualification de la main d'œuvre n'est pas considéré comme un obstacle par 51,5% de l'ensemble des répondants et par 80,6% de ceux qui exportent. Toutefois, il convient de rappeler que, dans ce domaine, les opinions sont partagées et que la perception sur l'éducation et la qualification de la main d'œuvre diffère selon la catégorie d'employé prise en compte. Les employés ayant suivi des études supérieures sont beaucoup appréciés, tandis que les ouvriers sont souvent jugés comme moins préparés et qualifiés[6]. Ces observations apportent un éclairage sur les ambiguïtés des corrélations entre le niveau d'éducation et les entrées d'IDE dans le cas des PECO. Elles soulignent l'incapacité des variables agrégées comme le taux de scolarité, le taux d'illettrisme etc. à rendre compte de la qualité de la main d'œuvre et de sa productivité. Elles permettent, par conséquent, de comprendre pourquoi dans un pays où l'éducation apparaît comme l'un de ses points forts, la perception des investisseurs français est négative quant à la qualification et à l'éducation de la main d'œuvre. Ce qui permet de dire que l'avantage procuré par les bas salaires est compensé partiellement par la faiblesse de la productivité. Si une grande majorité de répondants considèrent dans leur motivation que le coût de la main d'œuvre est plus important que les faiblesses observées en matière de productivité, c'est parce qu'ils estiment que le bas niveau des salaires compense au-delà la faible productivité. Mais, bien qu'il s'agisse d'une motivation importante pour les répondants, en particulier pour ceux qui exportent, cela ne doit pas être interprété comme un atout de la Roumanie qui la transforme en destination privilégiée des IDE. En effet, comme le souligne la Mission Economique de Bucarest, bien que la Roumanie ait le coût le plus bas de la main d'œuvre de tous les PECO, elle est largement dépassée par la productivité de ses voisins[7].

Quant aux autres variables privilégiées par cette stratégie, comme la création d'une base d'exportation vers d'autres pays et la proximité géographique par rapport à la France, elles occupent des positions importantes pour notre échantillon : respectivement la 2e et la 4e place dans le classement des motivations liées à la stratégie de recherche de ressources. Ainsi, 58,1% de l'ensemble des répondants et 74% de ceux qui exportent considèrent la création d'une base d'exportation vers d'autres pays comme une motivation importante. Ce choix exprime la poursuite d'une stratégie en quête de ressources où la production en Roumanie vient renforcer la compétitivité des produits finis ou de biens intermédiaires qui seront ensuite exportés vers d'autres pays. On observe également que le marché d'exportation visé est plutôt le monde entier et pas seulement le marché des PECO ou de la Russie. La création d'une base d'exportation vers les PECO est considérée comme une motivation importante par 54,9% des répondants qui exportent et seulement par 30,7% de l'ensemble. On en déduit que la production est destinée essentiellement aux marchés traditionnels des firmes françaises interrogées. En effet, la proximité géographique par rapport à la France est considérée comme importante par 40,3% de l'ensemble des répondants et par 67,7% de ceux-ci qui exportent. Cet écart important indique les différences d'appréciation selon les orientations stratégiques ; les bas coûts de transport encouragent la recherche de ressources moins chères, tandis que les coûts élevés de transport stimulent la recherche de marchés.

Enfin, l'analyse de réponses obtenues en fonction du type de ressources recherchées en Roumanie (simples ou complexes) offre des résultats intéressants. Ainsi, parmi les ressources simples recherchées, susceptibles de réduire les coûts, l'accès aux matières premières figure seulement en 9ème position au sein du classement des motivations des répondants à notre enquête. La majorité d'entre eux, qu'ils poursuivent une stratégie en quête de marché ou en quête de ressources, considèrent cette motivation comme peu ou pas importante. Quant aux ressources complexes, elles figurent en bas du classement, confirmant l'idée qu'elles constituent les points faibles de la Roumanie. Selon notre enquête, l'accès à la technologie locale et à l'expertise locale dans le domaine du management apparaissent comme des motivations peu ou pas importantes pour une majorité écrasante des firmes interrogées, quelle que soit la stratégie suivie. En toute vraisemblance, c'est parce que la technologie locale héritée du régime communiste était presque en totalité obsolète, et devait, d'ailleurs, être remplacée. C'est peut-être ce qui explique aussi l'importance donnée à la recherche d'une main d'œuvre avec des bonnes connaissances techniques, capables de mener à bien le changement technologique. Aussi, l'accès à l'expertise technique locale apparaît-il comme une motivation assez importante, en particulier pour les firmes qui exportent (54,9%). En ce qui concerne le désir d'accéder à l'expertise locale dans le domaine du management, l'intérêt des investisseurs est plus que faible. La quasi-unanimité des répondants, toutes orientations stratégiques confondues, la considèrent comme une motivation peu ou pas importante. Nos observations sur la faiblesse des ressources complexes nous conduisent à les considérer plutôt comme des obstacles. Ainsi, la faible qualité des

[6] *D'un côté, nous avons recueilli des témoignages confirmant que certaines firmes interrogées ont été effectivement attirées par l'abondance d'une main d'œuvre hautement formée, spécialisée et polyglotte. D'un autre côté, des investisseurs ont été frappés par la différence entre les employés français et roumains, comme en témoigne le cas d'une firme qui a dû former de nouveau tous les ouvriers roumains dans toutes les phases du processus de production, pour améliorer la qualité des produits finis.*

[7] *« La réalité des délocalisations françaises en Roumanie », Etudes des Missions Economiques, avril 2005.*

… suite en page 10

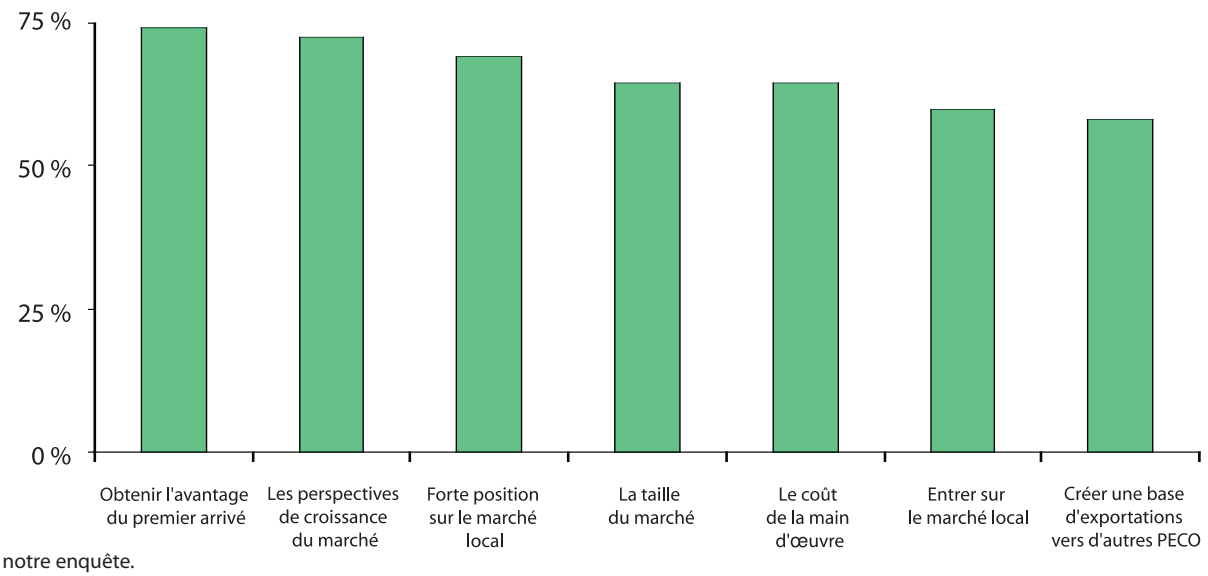
fournisseurs, les coûts engendrés par la mauvaise qualité de l'infrastructure, la mauvaise gestion et la faiblesse du tissu industriel sont considérés par la majorité des répondants, quelle que soit la stratégie suivie, comme des handicaps importants de la Roumanie en ressources complexes.

c) La stratégie dominante

Jusqu'ici l'objectif de l'analyse a été d'identifier en détail les déterminants stratégiques des firmes ayant participé à notre enquête. Ce qui nous a permis d'avancer des éléments pour répondre à la question de savoir pourquoi des firmes se sont installées en Roumanie en dépit des conditions nécessaires générales qu'elles estiment défavorables. Cette analyse fournit en même temps les premiers éléments de réponse concernant la question de la stratégie dominante qui reste à approfondir. Comme nous l'avons déjà indiqué, notre analyse s'est appuyée dans le cadre d'une première approche à la distinction entre non-exportateurs (S1) et exportateurs (S2). Les réponses qui nous ont été fournies indiquent que la moitié des firmes interrogées n'exportent pas du tout. Cette première série d'observations ne permet pas d'indiquer la stratégie dominante dans le cas de la Roumanie, non seulement à cause de la répartition égalitaire de notre échantillon entre firmes qui exportent et qui n'exportent pas, mais aussi en raison de l'hétérogénéité du groupe des firmes exportatrices. En effet, si les firmes non exportatrices peuvent être perçues plus aisément dans le cadre d'une stratégie pure de « recherche de marchés », il convient de procéder à une distinction supplémentaire au sein du groupe des firmes exportatrices pour affiner l'analyse. Car 32,2% des firmes exportatrices exportent une proportion inférieure à 20% de leur production, 54,8% une proportion inférieure à 25%. Ces proportions sont certes non négligeables, mais elles sont loin de confirmer une stratégie de « recherche de ressources ».

Ces observations soulignent la difficulté d'appréhender en pratique une stratégie pure de « recherche de coûts » tournée exclusivement vers l'exportation et nous conduisent à évoquer l'existence des stratégies mixtes ou non exclusives, combinant à la fois, la recherche de marché et la rationalisation de la production. De même, l'homogénéité du groupe de firmes qui n'exportent pas, donc censées suivre a priori une stratégie pure de « recherche de marchés » devrait également être interrogée, en partant de l'idée que ne pas exporter ne signifie pas forcément que le répondant n'a pas l'intention d'exporter à terme. En effet, un peu moins d'un tiers des firmes qui n'exportent pas considèrent la création d'une base d'exportation vers d'autres pays comme une motivation importante ou très importante. Il est possible de considérer encore une fois, une stratégie non exclusive à dominante « recherche de marchés ». Il est donc question de stratégies mixtes. Toutefois, l'existence de stratégies mixtes étant plus importante au sein du groupe des firmes motivées par la recherche de ressources, on peut en déduire que la stratégie dominante est celle de la recherche de marchés. Si l'on inclut les firmes qui exportent une proportion inférieure à 25% de leur production dans la catégorie de firmes poursuivant une stratégie de recherche de marchés, cette dernière concerne 77,4% des firmes interrogées. En reprenant les réponses obtenues dans notre enquête pour l'ensemble des motivations stratégiques (Cf. figure 5), on observe que les quatre premières motivations expriment la recherche de marché et que le coût de la main d'œuvre qui est la première motivation de la stratégie à la recherche de ressources arrive en 5e positon à égalité avec la taille du marché. La création d'une base d'exportation figure, elle, en 7e position.

Figure 5
Les principaux facteurs stratégiques



Source : notre enquête.

- 3 -
Les impacts des IDE français en Roumanie

Dans le contexte actuel de la mondialisation, les IDE sont vus comme le flux international de ressources le plus dynamique vers les pays en développement (UNCTAD, 1999a) susceptible de contribuer au processus de rattrapage. À ce propos, la littérature abondante sur les impacts des IDE, utilisant presque exclusivement l'économétrie, aboutit parfois à des résultats contradictoires. Il est permis de penser que les ambiguïtés des travaux économétriques sont liées au caractère agrégé des données qui s'avèrent insuffisantes pour comprendre la complexité des impacts, et que les stratégies suivies agissent sur les impacts attendus : la poursuite d'une stratégie en quête de marchés engendre des impacts plus stables et plus intenses, en particulier lorsqu'il s'agit de ressources complexes. Parce que la disponibilité de ces ressources créées, comme la technologique ou la qualité des ressources humaines influencent l'efficacité des impacts directs (sur les filiales) et indirects (sur les firmes locales) des IDE. Conformément aux résultats de notre enquête sur les déterminants, la stratégie dominante des firmes françaises de notre échantillon (suivie par trois-quarts des firmes interrogées) étant celle de recherche de marchés, il faut s'attendre à un impact positif significatif engendré par l'arrivée des firmes françaises de notre échantillon. Toutefois, cette déduction intuitive se trouve relativisée par les observations sur la capacité d'absorption de l'économie roumaine. En effet, pour la grande majorité des firmes de notre échantillon, la faible productivité ainsi que le bas niveau d'éducation et de qualification sont des handicaps importants de l'économie roumaine. Il en va de même pour les dotations technologiques, la qualité des fournisseurs, de l'infrastructure et du tissu industriel local. Ainsi, la faiblesse des ressources complexes nous amène à nous interroger sur la qualité et l'intensité des impacts des IDE en Roumanie.

Dans cette perspective, nous avons cherché à trouver d'abord des réponses à une série de questions relatives aux ***impacts directs.*** *Est-ce que l'arrivée des firmes françaises a créé des capacités de production nouvelles et a augmenté l'emploi ? Est-que les firmes françaises ont apporté des technologies nouvelles ? Ont-elles créé des produits/services nouveaux ou bien ont-elles gardé les mêmes ? Ont-elles effectué des changements au niveau organisationnel ou bien de management ? Ont-elles amélioré la formation de leurs employés ? Comment a évolué leur productivité ? Ensuite, nous nous sommes penché sur les* ***impacts indirects*** *pour comprendre dans quelle mesure l'arrivée des investisseurs français a pu contribuer à une diffusion des connaissances vers les entreprises locales, notamment en nous interrogeant sur les éventuelles évictions des concurrents locaux, l'intensité des liaisons verticales et horizontales.*

- 3.1 -
Les impacts directs

Les impacts directs renvoient aux effets directement liés à la réalisation de l'IDE sur des variables comme la production, l'emploi, tant sur le plan quantitatif que sur le plan qualitatif. Ainsi, en ce qui concerne l'impact sur ***la capacité de production****, la forme d'implantation des filiales joue un rôle essentiel : alors qu'une implantation sous forme de greenfield crée des capacités de production nouvelles, le rachat n'exerce pas d'impacts quantitatifs sur la capacité de production. Suivant les formes d'implantation des investisseurs français de notre échantillon, nous observons que 69,4% des firmes françaises sont des greenfield qui ont engendré une création nette de capacité de production.*

Quant aux effets sur ***l'emploi,*** *notre enquête apporte des éclairages supplémentaires par rapport aux vérifications économétriques présentes dans la littérature, en intégrant certains aspects des IDE français agissant sur les impacts, dans une perspective non seulement statique, mais aussi dynamique. Ainsi, nous avons analysé l'impact sur le volume de l'emploi suivant les différentes formes d'implantation et les orientations stratégiques des entreprises interrogées, pour capter plusieurs aspects liés au rôle des filiales françaises sur l'emploi local : la création nette par les implantations greenfield, les diminutions dues à la restructuration, l'impact des privatisations, l'évolution de l'emploi des filiales (augmentation ou diminution) après leur implantation, etc.*

Pour vérifier l'impact des IDE sur l'emploi dans une perspective dynamique, nous avons interrogé les responsables des firmes françaises sur les créations et les destructions d'emploi depuis leurs installations en Roumanie. Considérées globalement, les firmes ayant répondu à notre enquête ont influencé positivement le volume de l'emploi, puisque 67,7% d'entre elles déclarent avoir créé des emplois depuis leurs installations en Roumanie, contre 14,5% de répondants qui indiquent des destructions d'emploi. Plusieurs observations effectuées à partir de l'enquête tendent à confirmer un impact positif des firmes françaises interrogées sur l'emploi en Roumanie. L'impact quantitatif est d'autant plus important lorsque 69,4% des firmes françaises sont des greenfield. En plus, selon les réponses obtenues, 76,3% des firmes françaises installées sous forme de greenfield ont déclaré qu'elles ont créé des emplois, depuis leur installation, contre seulement 7,9% qui en ont supprimé. À l'opposé, les rachats, en particulier sous forme de privatisations, sont accompagnés par d'importantes suppressions de personnel, au moins dans un premier temps, dans le but de restructurer des appareils productifs inefficaces, obsolètes et souvent surdimensionnés. Dans notre enquête, 40% des investissements réalisés à l'occasion des privatisations ont conduit à des destructions d'emplois. Ce résultat est, en toute vraisemblance, lié à l'ampleur des restructurations ; les destructions d'emplois traduisant à la fois la réduction des sureffectifs hérités du régime précédent et celle liée au renouvellement technologique plus intensif en capital. Pour une partie des firmes interrogées, les observations témoignent également d'une certaine souplesse dans la gestion du personnel avec des embauches et des licenciements (8,1%) traduisant la flexibilité des filiales face aux fluctuations conjoncturelles. Mais, à long terme, les créations d'emplois l'emportent. Quant au rôle joué par la stratégie des investisseurs, la proportion de firmes ayant créé des emplois au sein du groupe suivant une stratégie recherches de ressources (85,7%) est nettement supérieure à celle observée pour l'ensemble de l'échantillon (67,7%). En revanche cette proportion diminue sensiblement (62,5%) pour les firmes suivant une stratégie en quête de marchés. Ce résultat s'explique vraisemblablement par la forte intensité à l'exportation des firmes à la recherche de ressources, qui les pousse à une flexibilité accrue, exprimée, entre

... suite en page 12

autres, par des changements importants en termes d'emplois. Pourtant, il est permis de penser que l'impact qualitatif sur l'emploi est moins important, car les firmes qui cherchent à rationaliser leur production, orientées fortement vers l'exportation, se trouvent dans des secteurs à bas coûts de main d'œuvre (Textiles-habillement, Articles sport, Équipement radio-TV). Dans ce cas, elles ont créé davantage d'emplois, mais relativement moins qualifiés.

La contribution des IDE à la croissance du pays d'accueil s'exerce également par l'amélioration de ***l'efficacité productive****. Cette contribution s'effectue par différentes voies, notamment par le transfert de technologie et la formation de la main d'œuvre, qui se traduisent par des gains de productivités. Les gains de productivités réalisés grâce aux transferts de technologie figurent parmi les effets bénéfiques des IDE les plus souvent mentionnés dans la littérature. Les pays en développement cherchent souvent à attirer des IDE pour obtenir des technologies qu'ils ne peuvent pas créer seuls. Pour ces pays, le transfert de technologie moderne peut être une source de croissance et de développement. Après avoir dressé une liste des apports tangibles (équipements plus performants) et intangibles (savoir-faire), nous avons demandé aux dirigeants de notre échantillon de nous indiquer les changements technologiques effectués après leur implantation en Roumanie. Les réponses obtenues révèlent que la forme la plus répandue du transfert de technologie est celle intangible : apport de savoir-faire dans le domaine du management/organisation (87,1% des répondants) et dans le domaine technique (67,7%). Ainsi, les investisseurs qui ont apporté des connaissances (la composante « soft ») sont beaucoup plus nombreux que ceux qui ont apporté de la technologie proprement dite (la composante « hard »), en introduisant par exemple des équipements plus performants (59,7%). Ces résultats confirment ceux obtenus déjà dans la partie sur les déterminants (66,1% des firmes françaises interrogées considèrent que la mauvaise gestion est un obstacle important dans le contexte roumain, et 66,2% ne voient dans l'accès à l'expertise technique un déterminant à l'implantation). En ce qui concerne l'intensification de l'activité de R&D, la proportion des firmes est assez faible (32,3%). Ce résultat confirme la conclusion du rapport de la Mission économique de Bucarest : les investisseurs français préfèrent garder en France les activités à forte valeur ajoutée et transfèrent en Roumanie les processus de production simples, parce qu'ils craignent de perdre leurs connaissances et d'être copiés[8].*

Quant aux transferts de technologie tangible, hard, les deux premières modalités sont l'amélioration et la création d'un produit/service qui concernent respectivement 71% et 69,4% des firmes interrogées, alors que l'introduction d'équipements plus performants est effectuée par 59,7% d'entre elles. Le pourcentage élevé de firmes ayant procédé à ces deux modalités de transfert de technologie tangible nous indique que les firmes françaises de notre échantillon sont avant tout préoccupées à améliorer et à changer leurs offres. Pourtant, ces résultats doivent être interprétés avec prudence, car selon notre enquête, 85,5% des firmes ont maintenu la production de produits obsolètes ; de même que seulement 14,5% d'entre elles indiquent qu'elles ont éliminé des lignes de fabrications obsolètes. Ces résultats indiquent une attitude prudente, le désir de minimiser les risques et de se familiariser avec l'environnement souvent instable, par la coexistence, du moins pendant une certaine période, du vieux et du nouveau, tant au niveau des produits qu'au niveau des techniques de production.

Du point de vue des stratégies suivies, on peut s'attendre à un transfert plus important de technologies et de savoir-faire de la part des investissements en quête de marchés, qui par définition reçoivent une grande partie des compétences du siège pour être exploitées sur le marché local ; on peut estimer ainsi que les IDE en quête de ressources, intéressés principalement, comme nous avons déjà vu, par l'accès à une main d'œuvre abondante bon marché vont effectuer des investissements en technologie et connaissances moins importants que ceux des firmes en quête de marchés. Mais les résultats de notre enquête ne confirment pas ces prédictions. À l'exception de l'amélioration d'un produit/service et de l'intensification de l'activité interne de R&D, la proportion de firmes ayant procédé à des transferts de technologie est relativement plus importante dans la catégorie des firmes poursuivant une stratégie de recherches de ressources. Ces résultats peuvent être expliqués d'une part, par le poids important des services dans le groupe à la recherche de marché (les services apportent moins de connaissances purement techniques et de technologies physiques) et d'autre part par les impératifs de compétitivité imposés par la concurrence internationale qui s'exerce sur les firmes à la recherche de ressources dont la production est essentiellement destinée à l'exportation. D'un autre côté, la plupart de ces firmes font partie des systèmes intégrés de production à l'échelle internationale. Cette configuration peut engendrer un transfert important de technologie, déterminé par les exigences accrues du siège en termes de qualité et délais. Pourtant, faire partie de systèmes intégrés de production amène souvent les filiales à exécuter certaines étapes du processus de production, en même temps que l'essentiel des activités de R&D s'effectue au siège ou dans les filiales situées dans les pays développés. Par voie de conséquence, il s'agit d'un transfert de technologie moyennement avancée visant particulièrement les activités intensives en main d'œuvre, comme en témoigne la proportion relativement faible des firmes à la « recherche de ressources » ayant intensifié leur activité de R&D en Roumanie (28,6%). Cette situation s'explique par le fait que la qualité et la durabilité du transfert de technologie dépendent de la capacité d'absorption du pays récepteur, de son niveau de connaissances techniques et scientifiques. À ce stade de l'analyse, des doutes apparaissent quant à l'étendue et à la qualité du transfert de technologie en Roumanie, étant donné les résultats obtenus dans la première partie de notre enquête ; pour 64,5% des investisseurs de notre échantillon les avantages en termes de coût ont été un facteur important dans la décision d'implantation. Il est ainsi permis de penser que les investisseurs apportent des technologies, certes nouvelles pour la Roumanie, mais qui vont privilégier l'emploi intensif de la main d'œuvre locale, moins chère.

Des liens étroits existent entre les transferts de technologies et le développement du capital humain, grâce à la ***formation*** *effectuée par les firmes multinationales (FMN). Le transfert des connaissances est réalisé par les programmes de formation des employés des filiales multinationales, soit dans la filiale même, soit au siège ou bien dans des centres de formation. Les résultats de notre enquête indiquent que l'activité de formation est très répandue parmi les firmes de notre échantillon ; nous observons ainsi que 72,6% des firmes interrogées ont effectué des programmes de formation pour les ouvriers et 71% des programmes de formations pour les cadres. Ces pourcentages sont liés aux transferts de technologie et de savoir-faire effectués par les firmes de notre échantillon. La proportion élevée de firmes ayant effectué la formation des ouvriers traduit, en fait, le transfert de technologie et des connaissances techniques, tandis que celle des firmes qui se sont engagées dans la formation des cadres est liée au transfert de savoir-faire*

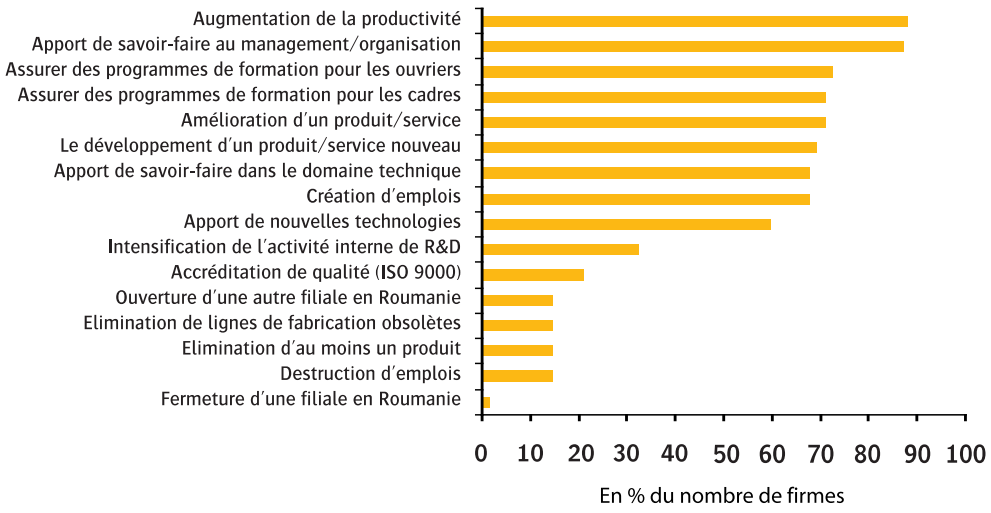
[8] *« La réalité des délocalisations françaises en Roumanie », Etudes des Missions Economiques, avril 2005.*

dans le domaine du management. En ce qui concerne les résultats selon les stratégies, la proportion de firmes ayant effectué des programmes de formation est nettement plus élevée dans le cas « recherche de ressources » que dans le cas « recherche de marché ». Ces résultats, liés à ceux obtenus pour les transferts de technologie, peuvent être expliqués par les impératifs de compétitivité des firmes fortement orientées vers l'exportation. De même que pour les transferts de technologie, nous pouvons nous interroger sur le contenu des programmes de formation. En effet, si l'existence de transferts importants de savoir-faire ne fait pas de doutes, les réponses qui nous sont données ne fournissent pas d'indications nous permettant d'apprécier le contenu de ces transferts ainsi que le niveau des formations de la main d'œuvre qui en découle. S'agit-il de transferts qui traduisent une mise à niveau des employés roumains aux standards des pays développés ou à un minimum requis pour un fonctionnement efficace compte tenu des rémunérations roumaines ? Comme le stock existant de connaissances influence la qualité/le contenu de la formation, il est permis de penser que dans les firmes confrontées aux problèmes importants liés à l'éducation des employés, le contenu de la formation viserait essentiellement des connaissances de base opérationnelles liées à la production, plutôt que le transfert de connaissances avancées dans le domaine. Les témoignages que nous avons recueillis lors de nos entretiens tendent à confirmer cette analyse.

Comme nous l'avons déjà précisé plus haut, l'intérêt des transferts de technologies et de la formation de la main d'œuvre pour le pays d'accueil est d'accroître la productivité et par voie de conséquence de contribuer à la croissance économique. L'une des voies de recherche pour apprécier cette contribution est celle qui consiste à la mesurer par la ***productivité.*** *Les réponses fournies à propos de l'évolution de la productivité après l'implantation sont presque unanimes ; pour 88,1% des firmes, la productivité a augmenté. Aucune filiale n'a enregistré de diminution de sa productivité. Le résultat tend à confirmer l'existence des transferts de technologie et des programmes de formation de la main d'œuvre effectués par les investisseurs français interrogés. Il convient néanmoins de pondérer l'appréciation de la contribution des firmes que nous venons citer, dans la mesure où il s'agit de greenfields dont les réponses indiquent les gains de productivité seulement depuis leur implantation, c'est-à-dire par rapport à leurs propres performances et non par rapport à celles qui sont enregistrées par des firmes roumaines avant leur arrivée. Aussi, la prise en compte des implantations effectuées par rachat devient-elle importante. Les résultats de notre enquête confirment un impact positif de tous les investissements français réalisés par rachat, alors que cette proportion baisse à 84% dans le cas des greenfield. Une analyse plus pertinente aurait nécessité la comparaison des productivités avant et après l'arrivée des IDE. Mais, par souci de confidentialité, la question qui permet de déceler cette dimension n'a pas pu être introduite dans note enquête. Néanmoins, les témoignages recueillis permettent de déduire que si les apports de technologies et de savoir-faire ont incontestablement amélioré la productivité en Roumanie, ils ne l'ont pas hissé au niveau des pays les plus performants. Deux explications peuvent être avancées : du côté de l'investisseur, par la volonté de réduire le risque de diffusion involontaire des connaissances qui s'opère par l'imitation et la mobilité des employés ; du côté du pays d'accueil, il ne suffit pas que l'investisseur ait l'intention de transférer des technologies de pointe, encore faut-il que le pays d'accueil ait la capacité de les absorber.*

Le classement effectué selon les réponses aux questions relatives aux impacts directs (Cf. figure 6) présente d'une manière synthétique les observations détaillées plus haut. Ainsi, l'augmentation de la productivité figure en première position des impacts qui réunissent le plus grand nombre de répondants, tandis que la création d'emploi arrive en 8e position. Bien que la diminution des emplois est loin d'être négligeable, elle concerne une proportion nettement moins importante de répondants et traduit dans une certaine mesure les caractéristiques d'une économie en transition marquée par la restructuration de l'appareil productif. Ensuite, l'amélioration de la productivité est en grande partie imputable aux apports de savoir-faire en matière de management/organisation (2ème position) et aux programmes de formation des ouvriers et des cadres, qui occupent respectivement les 3e et 4e position dans le classement. Les principaux apports technologiques concernent les produits (5e et 6e positions) qui devancent les apports de savoir-faire dans le domaine technique (7e) et l'introduction d'équipements plus performants (9e) influençant directement la productivité. Ces caractéristiques conduisent à s'interroger sur le contenu des transferts de technologie qui détermine l'intensité des améliorations en matière d'efficacité productive. Étant plutôt liées aux apports en matière de management/organisation et aux programmes de formation, ces dernières décrivent plutôt une contribution des firmes françaises à un rattrapage partiel de l'économie roumaine.

Figure 6
Les impacts directs des firmes françaises



Source : notre enquête.

… suite en page 14

- 3.2 - Les impacts indirects

Dans la littérature économique il est souvent admis que les FMN ont un impact bénéfique sur les firmes locales, par l'intermédiaire de certaines externalités. La stimulation de la production dans les secteurs situés en amont et en aval, la création d'emplois qui s'ensuit, l'amélioration de l'efficacité productive dans le reste de l'économie grâce à la diffusion technologique, à la mobilité de la main d'œuvre et au renforcement de la concurrence sont les principales externalités positives qui sont analysées par la littérature. L'emploi de l'enquête nous a permis d'obtenir certaines informations utiles sur les caractéristiques des impacts indirects des investissements français en Roumanie, vu surtout sous forme de liaisons avec le tissu local. Dans un premier temps, nous avons demandé aux dirigeants d'estimer l'intensité de leur implication dans l'environnement local des affaires, sur une échelle de trois, allant de réduit à fort. Les réponses obtenues indiquent que les entreprises de notre échantillon sont faiblement impliquées dans l'environnement local roumain : un peu moins de la moitié des répondants estiment qu'ils entretiennent des relations d'un niveau réduit, tandis qu'environ un cinquième considèrent qu'ils ont des relations fortes. Ensuite, les liaisons horizontales et verticales ont été évaluées. Les résultats placent en tête de liste des impacts indirects l'effet d'éviction des firmes locales ; 27,4% des répondants indiquent que leur arrivée en Roumanie a entraîné la disparition d'un ou plusieurs de leurs concurrents. Ces disparitions s'expliquent vraisemblablement par la faible productivité et l'obsolescence technologique. L'impact négatif des fermetures des concurrents locaux est partiellement compensé par l'arrivée de nouveaux concurrents qui concerne 9,7% des répondants. Il est possible d'envisager ici un effet d'agglomération qui ne se limite pas aux seules liaisons horizontales et qui concerne également les liaisons verticales. Dans le cadre de ces dernières, l'un des effets bénéfiques souvent signalés est la stimulation des activités des fournisseurs locaux par l'arrivée des IDE. Les réponses qui nous sont fournies indiquent une proportion assez faible de firmes françaises qui entretiennent des relations avec des fournisseurs roumains (14,5%). Ce qui indique la portée limitée des liaisons en amont, avec des implications faibles sur la capacité de production des fournisseurs locaux et également sur le transfert potentiel de connaissances et de technologie qui peut en découler. Ce résultat confirme le fait que, pour 75,7% de firmes, la faible qualité des fournisseurs locaux est un obstacle à l'implantation. Pourtant, dans une perspective dynamique, une amélioration de la qualité des fournisseurs semble s'annoncer : 19,4% des répondants indiquent qu'ils ont attiré de nouveaux fournisseurs roumains. Ces proportions témoignent d'un mouvement de sélection qui exercera en toutes vraisemblances une amélioration de la qualité, susceptible de renforcer les liaisons des firmes françaises avec leurs fournisseurs locaux. Cette perspective est d'autant plus plausible que 11,3% des répondants déclarent qu'ils ont fait venir en Roumanie de nouveaux fournisseurs étrangers. Leur arrivée exerce des impacts quantitatifs sur la production et l'emploi locaux, déduction faite des fermetures de concurrents locaux qu'ils sont susceptibles d'engendrer. Il s'agit du cas d'investissements séquentiels ; l'arrivée de fournisseurs étrangers augmente la confiance d'autres investisseurs qui vont également s'implanter. Néanmoins, les réponses obtenues relèvent que l'intensité de relations avec les firmes locales s'avère limitée, fait qui peut être expliqué par la faible capacité d'absorption du pays hôte : en observant les réponses données seulement par les firmes ayant considéré le faible niveau de l'éducation et de qualification de la main d'œuvre comme un obstacle important (il s'agit de 48,3 % des firmes de notre échantillon). Pour ce groupe de firmes, les liaisons avec le tissu local sont encore plus faibles que pour l'ensemble de l'échantillon ; l'effet d'éviction est plus intense (57% contre 27,4% pour l'ensemble) ; l'appel aux fournisseurs étrangers est plus intense (33% contre 11,3%); l'arrêt des relations avec les fournisseurs locaux est plus important (40% contre 19,4%). Ces observations indiquent clairement l'influence de la capacité d'absorption mesurée par le niveau d'éducation et de qualification des ressources humaines sur la nature et l'intensité des liaisons des firmes interrogées avec le tissu productif local.

CONCLUSION

La recherche que nous avons menée dans ce travail part d'un constat simple : la faible attractivité de la Roumanie pour les IDE, par rapport aux autres pays de l'Europe centrale et orientale. L'enquête que nous avons réalisée offre une vision plus approfondie du comportement des entreprises françaises en Roumanie, couvrant des aspects qualitatifs qui échappent aux approches économétriques.

Les appréciations relatives aux conditions générales en Roumanie indiquent qu'elles ne sont pas favorables. Les facteurs répulsifs rassemblent d'avantages de répondants que les facteurs attractifs. Selon les firmes interrogées, les trois premiers facteurs répulsifs les plus importants sont la corruption, l'instabilité législative et la bureaucratie. L'examen des réponses obtenues permet également d'observer que la stabilité du cadre institutionnel est beaucoup plus importante que son caractère libéral, tant du point de vue des facteurs attractifs que celui des facteurs répulsifs. Toutefois, ces observations, si elles corroborent l'idée que le contexte roumain semble avoir dissuadé des investisseurs potentiels -ce que tendent à confirmer les flux comparés d'IDE vers la Roumanie et vers les autres PECO-, elles ne permettent pas d'éclairer la décision des investisseurs interrogés, qui eux se sont installés en Roumanie. La prise en compte des facteurs stratégiques permet de comprendre leurs motivations. En effet, les quatre premières motivations des investisseurs interrogés s'inscrivent dans une perspective stratégique ; obtenir l'avantage du premier arrivant, la recherche d'une position forte sur le marché local, le coût de la main d'œuvre et l'entrée sur le marché local. Ce classement indique en même temps que la stratégie de recherche de marchés domine celle de recherche de ressources. Selon les réponses obtenues, trois quarts des firmes poursuivent une stratégie de recherche de marchés, tandis qu'un peu moins d'un quart poursuivent une stratégie de recherche de ressources. Ce qui nous conduit à penser qu'il s'agit d'investisseurs qui ont pris le pari du marché roumain pour occuper une forte position, qui découle de l'avantage d'être le premier arrivé. Pourtant, l'attractivité de la Roumanie pour les investisseurs à la recherche de ressources s'avère fragile, dans la mesure où elle s'appuie quasi-exclusivement sur les ressources simples, en particulier sur les bas coûts de main d'œuvre non-qualifiée.

Les réponses obtenues sur les impacts des IDE tendent à confirmer que les effets positifs attendus sont limités par la capacité d'absorption de l'économie roumaine. Les transferts de technologies effectués par les firmes françaises que nous avons interrogées ont certes accéléré le processus de restructuration de l'économie roumaine, en contribuant à la modernisation de l'appareil productif. Toutefois, plusieurs observations relatives à ces transferts fournissent des indices qui témoignent de leur portée limitée. Tout d'abord, les activités de R&D transférées en Roumanie sont faibles et concentrées d'avantage sur l'amélioration et la création de nouveaux produits/services que sur les gains de productivité. Ensuite, la forme la plus répandue du transfert de technologie effectué par les firmes interrogées est celle intangible, comme l'apport de savoir-faire dans le domaine du management/organisation ou dans le domaine technique. Les investisseurs qui ont apporté des connaissances sont beaucoup plus nombreux que ceux qui ont apporté de la technologie proprement dite, en introduisant par exemple des équipements plus performants. Il s'agirait plutôt d'une certaine remise à niveau d'un minimum requis pour écarter les dysfonctionnements hérités du régime précédent. Certains cas témoignent du fait que les processus de production capitalistique dans les pays développés deviennent moins capitalistiques en Roumanie, en raison du bas coût de la main d'œuvre roumaine. On retrouve ici l'une des conclusions sur les déterminants : les bas coûts, qui expriment également une faible productivité due aux faibles qualifications, se transforment pour la Roumanie en un obstacle dans le transfert de technologies performantes. Il s'agit de l'une des manifestations de la faible capacité d'absorption de l'économie roumaine. Cette faible capacité d'absorption apparaît également à travers la faible insertion des entreprises françaises dans le tissu productif local. Bien qu'il existe certains cas d'investissements séquentiels, les entreprises interrogées entretiennent peu de relations avec les fournisseurs roumains. De ce fait, les externalités positives que la Roumanie pourrait espérer des IDE se trouvent limités.

Bibliographie

ALTOMONTE, C. and C. GUAGLIANO (2001), *"Competing Locations? Market Potential and FDI in Central and Eastern Europe vs the Mediterranean", LICOS Discussion Papers, 108/2001.*

ALTOMONTE, C. and C. GUAGLIANO (2003), *"Comparative Study of FDI in Central and Eastern Europe and the Mediterranean", Economic Systems, No. 27, pp. 223-246.*

BANDELJ, N. (2002), *"Embedded Economies: Social Relations as Determinants of Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe", Social Forces, 81:2 .*

BEYER, J. (2002), *"Please Invest in Our Country–How Successful Were the Tax Incentives for Foreign Investment in Transition Countries?", Communist and Post-Communist Studies, No. 35, pp. 191-211.*

BEVAN, A. and S. ESTRIN (2000), *"The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies", CEPR Discussion Paper, No. 2638.*

BUCH, C. M., R. M. KOKTA and D. PIAZOLO (2003), *"Foreign Direct Investment in Europe: Is There a Redirection From the South to the East ?", Journal of Comparative Economics, No. 31.*

CALHOUN, K., S. YEARWOOD and A. WILLIS (2002), *"The Effect of Wage Rate on Foreign Direct Investment Flows to Individual Developing Countries", Puget Sound eJournal of Economics, November.*

CARSTENSEN, K. and F. TOUBAL (2003), *"Foreign Direct Investment in Central and Eastern Countries: a Dynamic Panel Analysys", Kiel Working Paper, No. 1143.*

DUNNING, J. (1993), *Multinational Enterprise and the Global Economy, Addison-Wesley Company, New York.*

MICHALET, Ch.-A. (1999), *La séduction des nations ou comment attirer les investissements, Economica, Paris.*

UNCTAD (1998), *World Investment Report 1998: Trends and determinants, United Nations.*

UNCTAD (2000), *The Competiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries, United Nations.*

UNCTAD (2001), *World Investment Report 2001: Promoting Linkages, United Nations.*

UNCTAD (2005), *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalisation of R&D, United Nations.*

Les implications financières et budgétaires de l'adhésion de la Pologne à l'UE

Katarzyna Stabryła

Université d'Économie de Cracovie
Département des Finances

La Pologne et les Communautés Européennes ont signé, le 16 décembre 1991, un Accord d'Association, qui est entré en vigueur le 1er février 1994. Cet accord, connu sous le nom d'Accord européen, a établi les bases juridiques des relations économiques entre les deux parties. La Pologne a ensuite présenté sa demande d'adhésion le 5 avril 1994. Les négociations d'adhésion ont été approuvées le 13 décembre 2002 par le Conseil européen de Copenhague, qui a fixé, pour la période 2004-2006, le montant des dépenses liées à l'adhésion de la Pologne et de neuf autres pays (Chypre, Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Malte, République tchèque, Slovaquie, Slovénie) au 1er mai 2004. Les questions financières et budgétaires de l'adhésion de ces dix pays à l'UE ont été précisées dans le traité d'adhésion, signé le 16 avril 2003 à Athènes.

Le but de cet article est de présenter les principaux aspects des négociations financières entre l'UE et la Pologne liés à l'aide communautaire et aux objectifs du Plan National de Développement d'une part, et de souligner les problèmes relatifs à l'assainissement des finances publiques polonaises pour sa participation à l'Union économique et monétaire (UEM) d'autre part.

Les décisions financières spécifiques à la Pologne conclues dans le Traité d'Adhésion

Présentation du cadre général

Les négociations d'adhésion de la Pologne précisent les aides communautaires ainsi que la contribution de la Pologne au financement du budget communautaire pour la période 2004-2006 (tableau 1). Depuis 2004, la Pologne peut bénéficier des politiques de l'UE, principalement les aides destinées à l'agriculture, à la politique régionale (actions structurelles) et aux politiques internes (éducation, formation professionnelle, protection des consommateurs, industrie…) Les aides de préadhésion sont destinées à disparaître après 2006 pour être remplacées par les aides de l'UE à ses pays membres (agriculture, actions structurelles…) Elles correspondent à trois instruments communautaires (programmes PHARE, SAPARD et ISPA) qui ont été créés pour favoriser le développement économique et social dans les pays candidats à une adhésion :

- le programme PHARE (Poland and Hungary Assistance for the Restructuring of the Economy)[1] est une aide au développement institutionnel (adapter les institutions, les administrations et les organismes publics pour que la législation européenne soit adoptée correctement) et aux investissements destinés à la cohésion économique et sociale (dans ce cadre, les pays candidats doivent établir un Plan National de Développement) ;

- le programme SAPARD (Special Accession Programme for Agriculture and Rural Development) est un instrument d'appui pour l'agriculture et le développement rural ;

- le programme ISPA (Instrument for Structural Policies for Pre–Accession) est un instrument de la politique structurelle concernant les investissements dans les domaines de la protection de l'environnement et des transports.

Tableau 1
Les dépenses et les recettes du budget communautaire relatives à la Pologne (en millions €)

	2004	2005	2006
Aides communautaires			
Agriculture	425	1 512	1 934
Actions structurelles	860	1 776	2 107
Politiques internes	285	407	499
Aides de préadhésion	970	823	509
Compensations budgétaires	443	550	450
Total des aides reçues de l'UE	2983	5068	5498
Contribution au budget de l'UE	1579	2454	2520
Résultat	1404	2615	2978

Source : Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2003.

Le Conseil européen de Copenhague de 2002 a prévu la création d'une « rubrique X temporaire » comprenant une facilité de trésorerie spéciale et une compensation budgétaire temporaire. L'objectif de ces compensions budgétaires est d'éviter une détérioration des positions budgétaires nettes des nouveaux États membres vis-à-vis du budget européen par rapport à leurs positions budgétaires en 2003 lorsqu'ils étaient bénéficiaires d'aides de préadhésion (compensation budgétaire temporaire)

[1] *Créé en 1989 pour aider la Pologne et la Hongrie, ce programme a couvert par la suite les autres pays candidats.*

ou d'améliorer leurs positions budgétaires (facilité de trésorerie spéciale temporaire). En d'autres termes, on souhaite éviter que les nouveaux pays membres soient dès leur adhésion des contributeurs nets au budget européen alors que leur niveau de revenu par habitant est bien inférieur à la moyenne communautaire.

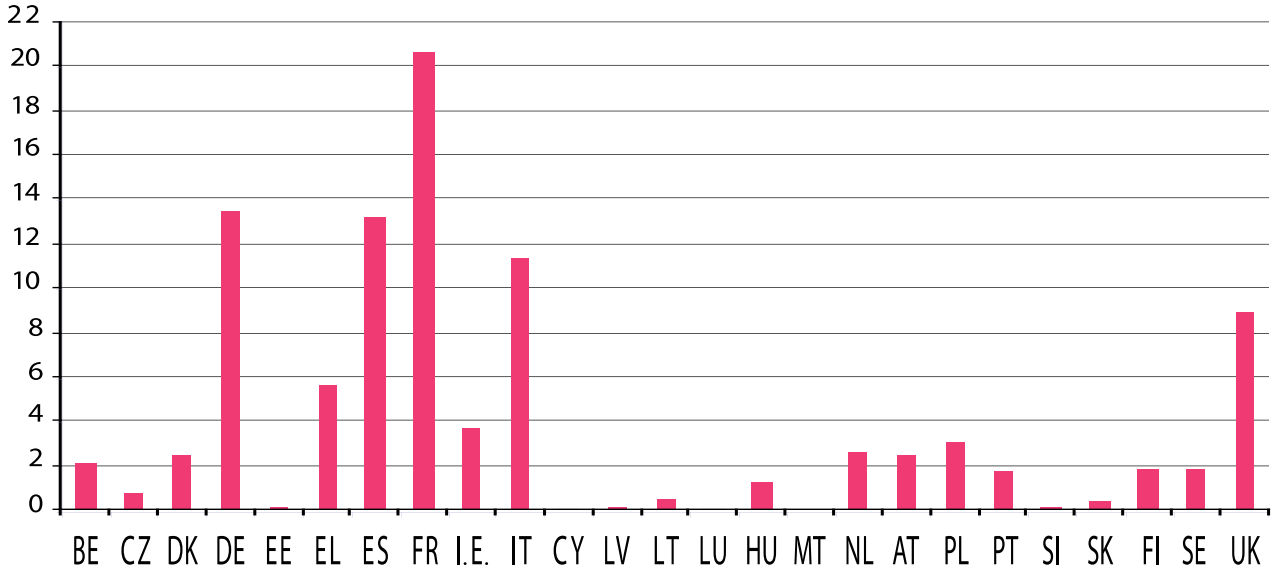
Au total, les aides communautaires représentent 1,74 % du revenu national brut (RNB) de la Pologne en 2005 (Commission européenne, 2006). Elles sont en principe plafonnées à 4 % du revenu national des nouveaux pays, car on considère que cela correspond à leurs capacités d'absorption administratives et macroéconomiques. Quant à la contribution de la Pologne au financement du budget européen, elle représente 1 % de son RNB en 2005. La Pologne est ainsi bénéficiaire net du budget européen en 2005.

Les aides agricoles

La Pologne est un grand pays agricole. À ce titre, elle est le premier pays bénéficiaire des aides agricoles communautaires parmi les 10 nouveaux États membres et le huitième pays bénéficiaire dans l'UE-25 (cf. figure 1).

En vertu de la réforme de la Politique Agricole Commune (PAC) de 2003, dont l'entrée en vigueur se fait progressivement depuis 2004, les interventions communautaires reposent sur des aides directes aux agriculteurs, découplées de la production et liées à des considérations environnementales, de sécurité alimentaire et de normes de bien-être des animaux. Ces aides directes sont des paiements compensatoires versés aux agriculteurs pour la perte de revenu due à la baisse des prix d'intervention. Cependant, les agriculteurs des nouveaux États membres ne bénéficient pas des paiements directs à taux plein dès 2004, parce qu'il y a un risque que le bénéfice de ces aides ne contribue à retarder la restructuration nécessaire du secteur agricole et parce qu'il y a aussi un risque que les aides ne provoquent des disparités de revenu au niveau local. C'est pourquoi les négociations d'adhésion ont établi que les agriculteurs de ces pays ne reçoivent que 25 % du montant des aides directes en 2004, 30 % en 2005 et 35 % en 2006, puis un montant croissant jusqu'en 2013 où ils recevront 100 % des aides directes. En outre, la contribution de l'UE à ces aides directes ne dépasse pas 55 % en 2004, 60 % en 2005 et 65 % en 2006. Cela implique que le reste doit être financé par les gouvernements nationaux.[2]

Figure 1
Répartition des dépenses agricoles par État membre en 2005 (en % du total de l'UE)



BE : Belgique. CZ : République tchèque. DK : Danemark. DE : Allemagne. EE : Estonie. EL : Grèce. ES : Espagne. FR : France. IE : Irlande. IT : Italie. CY : Chypre. LV : Lettonie. LT : Lituanie. LU : Luxembourg. HU : Hongrie. MT : Malte. NL : Pays-Bas. AT : Autriche. PL : Pologne. PT : Portugal. SI : Slovénie. SK : Slovaquie. FI : Finlande. SE : Suède. RU : Royaume-Uni

Source : Commission européenne (2006), *Répartition des dépenses de l'UE par État membre en 2005.*

Par ailleurs, à la différence des nombreuses primes sectorielles qui étaient, elles aussi, des aides aux revenus (primes directes à la production dans certains secteurs), les paiements compensatoires ne dépendent plus du volume de la production, mais sont octroyés principalement en fonction de la superficie des exploitations. Le cas polonais est un peu différent parce que le système polonais dit « simplifié » base ses paiements sur les agriculteurs qui possèdent plus d'un hectare du territoire rural, à quoi il faut ajouter les exploitants de cultures spécifiques (par exemple céréales, tabac, lin, bétails, brebis – en général des cultures importantes pour l'UE) qui obtiennent des paiements compensatoires additionnels.

Ce système « simplifié » suscite beaucoup de craintes. D'un côté, il permet de diviser les moyens financiers par le nombre d'hectares et tient compte aussi du genre de production. D'un autre

[2] *E. Szot, Jésli premier dotrzyma slowa, Rzeczpospolita" 2003, nr 37, p. B2.*

... suite en page 18

côté, il est moins profitable pour ceux qui possèdent des exploitations importantes spécialisées dans des produits hors paiements compensatoires additionnels (par exemple la production des pommes de terre, du porc).

Au total, les aides agricoles et l'application de la PAC aux nouveaux États membres devraient entraîner une hausse des prix des produits agricoles dans les PECO par le canal des mesures cherchant à maîtriser les productions, à éviter des excédents et à améliorer les conditions sanitaires et phytosanitaires. Mais l'aide européenne favorisera sans doute la modernisation des territoires ruraux et la nécessaire réorientation de la production.

Les aides régionales

Dans le domaine de la politique régionale, le Conseil européen de Copenhague de 2002 a fixé un montant maximum de 21,7 milliards d'euros (aux prix de 1999) des crédits d'engagements destinés aux 10 nouveaux États membres pour les actions structurelles sur la période 2004-2006. La Pologne bénéficie à elle seule de plus de la moitié de cette somme (cf. tableau 2)[3]. Étant donné que sur la période considérée, toutes les régions polonaises sont éligibles à l'Objectif 1 (aides aux régions en retard de développement), la Pologne ne reçoit pas d'aides de l'Objectif 2 (aides aux zones en reconversion) ni d'aides de l'Objectif 3 (aides à la formation et à la promotion de l'emploi). Mais elle bénéficie des Initiatives communautaires, Interreg (pour la coopération entre régions frontalières) et Equal (pour la lutte contre les inégalités et les discriminations dans l'accès au marché du travail). Enfin, le Fonds de cohésion remplace l'instrument ISPA.

Sur les 11 369 millions d'euros destinés à la Pologne, il est prévu que 35,9 % du montant soient consacrés au développement régional, 17,8 % au développement des ressources humaines, 16,7 % à l'agriculture et au développement rural, 15,2 % à la compétitivité de l'industrie et des entreprises, 14,1% aux infrastructures de base et le reste à l'assistance technique (Commission européenne, 2004).

Tableau 2
Décomposition indicative des engagements financiers des actions structurelles de l'UE dans les dix nouveaux États membres, 2004-2006 (millions d'euros, aux prix de 1999)*

	CY	CZ	EE	HU	LT	LV	MT	PL	SI	SK	% du total
Objectif 1	0	1286	329	1765	792	554	56	7321	210	921	61,0
Objectif 2	25	63	0	0	0	0	0	0	0	33	0,6
Objectif 3	20	52	0	0	0	0	0	0	0	40	0,5
Instrument de la pêche (IFOP)	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,0
Interreg	4	61	9	61	20	14	2	196	21	37	2,0
Equal	2	28	4	27	11	7	1	119	6	20	1,0
Fonds de cohésion	48	836	276	994	544	461	20	3733	169	510	35,0
Total	101	2328	618	2847	1366	1036	79	11369	405	1560	21708

Source : Commission européenne (2004), *Troisième rapport sur la cohésion économique et sociale*, Quatrième partie, p. 186.

L'aide communautaire concerne donc avant tout le développement régional et vise à réduire les inégalités de richesse et d'emploi (on répartit les ressources selon le PIB régional par habitant, le nombre d'habitants et le taux de chômage dans la région). La Communauté ne finance les projets dans ce domaine qu'à hauteur de 75 % environ. Les finances publiques polonaises sont donc mises à contribution.

Sur la période 2004-2006, toutes les régions[4] de la Pologne ont un PIB par habitant inférieur à 75 % de la moyenne de l'UE (cf. tableau 3) – ce seuil est le critère à partir duquel une région est éligible aux aides de l'Objectif 1. En 2000, la région Mazowieckie avait le PIB par habitant le plus élevé des régions polonaises (58,9 % de la moyenne des Quinze) tandis que la région de Lubelskie avait le PIB par habitant le plus bas (26,6 % de la moyenne des Quinze). De même, la structure d'emploi différait grandement de celle de l'UE à Quinze en 2001 – l'emploi dans l'agriculture concentrant presque 20 % des actifs et dans les services seulement 50 %. Le nombre plus important de travailleurs agricoles se trouve dans la région de Podlaskie (36,4 %) et le moins élevé dans celle de Sląskie (5,4 %). Dans les services travaillent 62 % des employés de Zachodniopomorskie et en Swiętokrzyskie seulement 40,5 %. Le taux de chômage est le plus élevé dans la région Dolnośląskie (24,1 %) et le plus bas dans celle de Małopolskie (12,8 %).

[3] *On prévoit que, sur la période 2007-2013, la Pologne devienne le plus grand bénéficiaire de l'aide communautaire au titre des actions structurelles, à condition qu'elle améliore l'utilisation des fonds versés.*

[4] *La réforme de décentralisation de 1999 a subdivisé la Pologne en trois niveaux administratifs : 16 voïvodies (régions), 376 powiats (comtés) et 2496 gminas (municipalités).*

Tableau 3
Les statistiques régionales de la Pologne

Régions	PIB par habitant (l'an 2000) UE=100	Emploi (l'an 2001) en %			Taux de chômage (l'an 2001)
		Agriculture	Industrie	Services	
Dolnośląskie	40,2	10,8	31,5	57,7	24,1
Kujawsko-Pomorskie	34,8	19,6	31,1	49,3	21,8
Łubelskie	26,6	38,0	20,1	41,9	14,7
Lubuskie	34,9	10,3	33,8	56,0	23,6
Lódzkie	34,5	17,2	33,0	49,8	19,6
Małopolskie	34,7	24,8	29,5	45,7	12,8
Mazowieckie	58,9	20,4	24,2	55,4	14,2
Opolskie	33,2	20,1	36,1	43,8	19,1
Podkarpackie	27,6	30,4	28,6	41,1	17,5
Podlaskie	28,9	36,4	21,6	42,0	15,7
Pomorskie	39,1	8,6	30,7	60,7	18,0
Śląskie	42,8	5,4	43,2	51,4	20,4
Świętokrzyskie	30,4	30,3	29,2	40,5	20,0
Warmińsko-Mazurskie	29,0	14,3	31,4	54,3	22,3
Wielkopolskie	41,4	19,3	35,2	45,6	19,0
Zachodniopomorskie	38,3	6,2	31,8	62,0	21,5
Pologne	**38,9**	**19,2**	**30,7**	**50,1**	**18,4**
UE 15	**100**	**4,8**	**28,5**	**66,7**	**7,6**

Source : Community Support Framework for Poland 2004-2006, Ministry of Economy and Labour, Warsaw 2004, p. 8.

Les aides au titre de la justice et des affaires intérieures

La frontière polonaise de l'Est (1 155 km) est également une frontière orientale pour toute la Communauté européenne. C'est pourquoi la Pologne a obtenu des ressources additionnelles de l'instrument financier Schengen, sur une période transitoire jusqu'en 2006. Les ressources des politiques internes sont destinées à renforcer l'administration publique (salaires des fonctionnaires, rénovation des bâtiments, etc.). L'aide au titre de l'instrument Schengen concerne plusieurs domaines : les actions de contrôle des frontières externes de l'Union, les investissements à la construction des bâtiments, la modernisation et la rénovation de l'infrastructure des passages de la frontière, l'achat du matériel nécessaire à la frontière (ordinateurs, moyens de transport), les stages pour les douaniers.

La structure du Plan National de Développement

Chaque pays candidat à l'adhésion à l'UE a été tenu de préparer un Plan National de Développement (PND) pour la période 2004-2006. ***Le PND est un document stratégique de moyen terme qui synthétise les stratégies horizontales, sectorielles et régionales au niveau national et qui indique des tendances de développement économique du pays.*** *Le PND de la Pologne contient la stratégie de développement économique et social ainsi que des actions concrètes permettant de réussir son insertion dans les structures européennes. Il a été élaboré sur la base de consultations sociales aux niveaux central et régional avec la participation des représentants locaux, des entrepreneurs, des organisations et associations publiques et privées, mais aussi celle des milieux universitaires.*

Le but stratégique du PND est le développement d'une économie concurrentielle fondée sur les savoir-faire et l'initiative, une économie capable de se développer d'une manière stable à long-terme, une économie assurant la réduction du taux de chômage et l'amélioration de la cohésion sociale, économique et géographique avec l'UE tant au niveau central qu'au niveau régional. Les objectifs spécifiques sont l'augmentation du PIB, la diminution du taux de chômage, le développement des infrastructures de transport, le redéploiement des ressources vers des secteurs d'activité à haute valeur ajoutée et de haute technologie, la modernisation et le développement des régions et des groupes sociaux en Pologne.

Le PND inclut la description des moyens qui permettront de bien utiliser des aides financières accordées par l'UE durant la période 2004-2006. De leur côté, les autorités polonaises, le gouvernement et la Diète, ont cherché des financements additionnels au budget central de la Pologne afin de réaliser les projets relevant de la coopération européenne sans augmenter la pression fiscale.

... suite en page 20

En outre, le PND comprend des programmes opérationnels sectoriels (POS) dans lesquels sont décrits les domaines d'utilisation des aides structurelles :
- POS « renforcement de la concurrence des entreprises » – 1251,1 mln EUR (15,1 %) ;
- POS « développement des ressources humaines » - 1470,0 mln EUR (17,8 %) ;
- POS « restructuration et modernisation du secteur alimentaire et développement des territoires ruraux »
- 1192,7 mln EUR (14,4 %) ;
- POS « pêche » - 201,8 mln EUR (2,4 %) ;
- POS « transport et économie maritime »
- 1163,4 mln EUR (14,1 %) ;
- Le Programme Opérationnel Intégré de Développement Régional, qui concerne la reconstruction et la modernisation des infrastructures pour améliorer l'attractivité des régions, le développement des ressources humaines et le développement local - 2968,5 mln EUR (35,9 %),
- POS « aide technique » - 28,3 mln EUR (0,3 %).

En somme, la Pologne devrait tirer un profit financier de l'adhésion à l'UE. Les montants octroyés par cette dernière sont très importants et donnent la possibilité de restructurer l'industrie polonaise et de développer les territoires ruraux qui ont eux aussi besoin d'une modernisation. En même temps, les Polonais se rendent compte qu'ils doivent apprendre à gérer au mieux les fonds européens (c'est-à-dire les utiliser d'une façon rationnelle et efficace), faute de quoi ils devront rembourser ces ressources qui seront versées aux autres pays.

L'état des finances publiques en Pologne avant l'adhésion à la zone euro

Si la Pologne veut accéder à l'Union Économique et Monétaire (UEM), elle doit respecter les critères de convergence de Maastricht qui concernent les aspects monétaires et budgétaires de la nation.[5]

L'un des problèmes majeurs de la Pologne est la réforme des finances publiques et la mise en conformité des mesures fiscales nouvelles aux dispositions communautaires. Mais l'harmonisation n'est pas évidente car la méthodologie de calcul des niveaux du déficit public et de la dette publique retenue par la Pologne est différente de celle présentée par l'Office Statistique des Communautés Européennes (cf. tableau 4).

Le Ministère des Finances polonais a introduit en 2001 sa propre présentation du déficit budgétaire afin d'analyser l'impact de l'épargne du secteur public sur l'épargne nationale.[6] Selon la méthodologie polonaise, le déficit budgétaire est calculé sur la base d'une comptabilité de caisse (les montants décaissés et encaissés) et recouvre principalement des financements par emprunts, l'émission des obligations du Trésor, les recettes de privatisations et l'excédent budgétaire des années précédentes. Il est nécessaire de changer ce mode de calcul pour qu'on puisse comparer les données et calculer le coût véritable des activités publiques en fin d'année.

Tableau 4
Le montant du déficit public et de la dette publique en Pologne selon deux méthodes de calcul

	2003	2004	2005
	En % du PIB		
Déficit public			
Selon la méthodologie polonaise	*- 5,4*	*- 6,3*	*- 4,5*
Selon la définition de Maastricht	*- 3,9*	*- 6,0*	*- 3,9*
Dette publique			
Selon la méthodologie polonaise	*50,2*	*50,6*	*56,1*
Selon la comptabilité ESA 95	*45,4*	*46,6*	*48,2*

Source : S. Owsiak, *Finanse publiczne. Teoria i praktyka,* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, p. 636 i M. Jastrzębska, *Wymogi Paktu Stabilności i Wzrostu w zakresie polityki fiskalnej a perspektywy ich spełnienia przez Polskę,* [w:] *Wybrane zagadnienia teorii oraz praktyki finansów*, red. J. Nowakowski, J. Ostaszewski, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2005, 556-557.

La politique budgétaire polonaise peut apporter une contribution capitale au processus de l'adoption de l'euro, que ce soit par des dépenses efficaces ou en facilitant un développement stable de l'économie. À long terme, ces deux rôles sont complémentaires. Une croissance vigoureuse renforce les capacités de financement de l'économie alors que la stabilité encourage l'investissement privé et favorise un rattrapage durable. À plus court terme, le gouvernement polonais risque d'être confronté à des décisions difficiles : l'augmentation des dépenses consacrées aux infrastructures, à la formation ou à la R & D peut rendre plus ardue encore la maîtrise des déficits budgétaires d'autant plus qu'il est nécessaire, en même temps, de diminuer les dépenses sociales. Les réformes des retraites introduisant des dispositifs par capitalisation enregistrés hors du secteur des administrations publiques risquent aussi de se traduire par des coûts budgétaires immédiats.[7]

[5] *Les critères de Maastricht sont les suivants : le déficit public ne peut pas dépasser 3 % du PIB ; la dette publique ne peut pas dépasser 60 % du PIB ; le taux d'inflation observé au cours d'une période d'un an avant l'examen ne dépasse pas de plus de 1,5 point de pourcentage le taux d'inflation moyen des trois États membres présentant les meilleurs résultats en matière de stabilité des prix ; le taux d'intérêt nominal de long terme n'excède pas de plus de 2 points de pourcentage le taux d'intérêt nominal moyen de long terme des trois Etats membres présentant les meilleurs résultats en matière de taux d'inflation ; le respect des marges normales de fluctuations prévues par le mécanisme de change du Système monétaire européen sans connaître de tensions graves pendant au moins les deux dernières années précédant l'examen.*

[6] *S. Owsiak, Finanse publiczne. Teoria i praktyka, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, p. 615.*

[7] *Les finances publiques dans l'UEM – 2005,* **Communication de la Commission au Conseil et au Parlement Européen, COM (2005) 231 final, p. 9.**

Selon la Commission Européenne, l'actualisation 2004-2007 du programme de convergence présentée par la Pologne est moins ambitieuse que le précédent. Le programme actualisé projette de ramener progressivement le déficit à 2,2 % du PIB en 2007, à partir de 5,4 % en 2004 (calcul incluant le régime de retraite du second pilier[8], estimé à 1,5 % du PIB)[9]. Le ratio de la dette publique devrait s'accroître de 3,4 points de pourcentage sur la période 2005-2007 et ne se stabiliser que la dernière année du programme. Un contrôle rigoureux de l'encours des engagements et une mise en œuvre résolue de l'assainissement envisagé à moyen terme devraient contribuer à assurer la viabilité à long terme des finances publiques.

Le 2 mars 2004, Eurostat a publié une décision sur le classement des régimes de pension avec constitution de réserves en cas de responsabilité ou de garantie des administrations publiques. Certains États membres pourraient avoir besoin d'une période transitoire pour mettre en œuvre cette décision et éviter de perturber la conduite de leurs politiques budgétaires. Cette période transitoire expirera lors de la notification de mars 2007. D'ores et déjà, la Pologne, le Danemark, la Hongrie et la Suède ont classé leurs régimes de pension avec constitution de réserves à cotisations prédéfinies dans le secteur des administrations publiques.[10] Jusqu'à l'expiration de cette période transitoire, l'inclusion de ces régimes de pension dans le secteur des administrations publiques réduira le déficit public ou augmentera l'excédent et diminuera la dette (cf. tableau 5).

Tableau 5
L'impact pour le déficit et la dette de l'inclusion des régimes de pension dans le secteur des administrations publiques en Pologne (en % du PIB)

	2001	2002	2003	2004
Déficit public	1,5	1,9	1,7	2,0
Dette	1,8	2,5	3,3	4,1

Source : Eurostat.

L'augmentation de la dette publique polonaise est une conséquence de la structure des dépenses publiques dont plus de 70% sont des dépenses déterminées avant tout par la réglementation sociale (incluant les montants des retraites, les allocations), la réglementation sur les recettes des collectivités territoriales, les obligations communautaires (la contribution au budget communautaire) et les coûts du service de la dette publique. La Pologne a besoin de nouvelles lois sur les finances publiques, mais surtout des changements dans la structure des dépenses publiques par l'augmentation des dépenses d'investissement et la réduction des dépenses sociales. Il faut souligner que la décision gouvernementale de diminuer les dépenses sociales est difficile à introduire à cause de l'opposition des partis politiques et les manifestations des citoyens.

La diminution du déficit budgétaire et de la dette publique est nécessaire pour accéder à la zone d'euro[11], mais la rationalisation des dépenses publiques aide aussi à trouver plus de ressources de cofinancement des projets communautaires. En janvier 2004, le gouvernement polonais a adopté le « Programme de Rationalisation et de Réduction des Dépenses Publiques » (présenté dans le Programme de Convergence 2003-2004). Il vise à réduire le déficit des administrations publiques en anticipant une croissance des recettes fiscales (supplément de croissance économique attendu grâce à l'adhésion à l'UE) et en prévoyant des coupes dans les dépenses publiques. Les propositions et défis à relever par le gouvernement polonais concernent[12] :

- *la création d'un budget national pluriannuel,*
- *la stabilité et la transparence du système fiscal,*
- *l'élargissement de l'assiette de l'impôt,*
- *l'introduction du cadastre[13],*
- *l'augmentation des cotisations sociales payées par les agriculteurs,*
- *le relèvement de l'âge de la retraite entre 60 et 65 ans pour les femmes,*
- *le contrôle des personnes qui touchent les pensions d'invalidité,*
- *le changement de la structure des dépenses publiques (diminution de la part des dépenses déterminées),*
- *la diminution du coût du service de la dette (allongement de la maturité moyenne de la dette),*
- *la diminution des dépenses sociales et administratives.*

[8] *Après la réforme des retraites, on a introduit en Pologne le second pilier dit « par capitalisation ».*

[9] *La Pologne et un certain nombre d'autres pays ont obtenu d'Eurostat une période de transition pour "sortir" leur régime de retraite par capitalisation des comptes publics.*

[10] *Euro-indicateurs, communiqué de presse, Eurostat 2005, No. 39.*

[11] *En juillet 2004, le Conseil Ecofin a observé l'existence d'un déficit public excessif en Pologne et émis la recommandation que le déficit public soit inférieur à 3 % du PIB d'ici 2007.*

[12] *Krajowy Program Reform na lata 2005-2008 na rzecz realizacji Strategii Lizbońskiej, Warszawa 2005, p. 6-12.*

[13] *Par un arrêté en date du 5 mars 1994, la Diète de la République Polonaise a obligé le gouvernement à préparer une réforme fiscale sur les immeubles dont la base d'imposition serait la valeur de l'immeuble. C'est pourquoi, la création de système du cadastre est un élément indispensable pour la réalisation de la réforme.*

… suite en page 22

CONCLUSION

La période 2004-2006 a constitué le temps des examens financiers pour la Pologne. La bonne gestion des projets, l'utilisation efficace des fonds européens jusqu'à 2006 ouvre la porte à des ressources provenant du budget communautaire 2007-2013. Leur niveau dépendra donc de la qualité de programmation, d'administration, de gestion et de contrôle des projets.

Actuellement, les universités et des organisations privées annoncent et proposent des programmes de cours sur les procédures d'obtention de ressources européennes. Il y a beaucoup de gens qui s'intéressent à cette problématique et veulent connaître les méthodes de préparation et soumission des projets. Après avoir connu Phare, ISPA, SAPARD, les Polonais savent que chaque projet doit être préparé d'une manière méticuleuse et doit être de bonne qualité.

Au cours du Plan National de Développement 2007-2013, la Pologne devrait devenir membre de l'Union Économique et Monétaire avec l'euro comme monnaie unique. Il est nécessaire qu'elle remplisse les conditions concernant les critères de Maastricht le plus vite possible. La situation des finances publiques polonaises exige la diminution du déficit budgétaire, mais celle-ci ne doit pas se faire pas au prix d'un ralentissement de la croissance économique. La convergence réelle est aussi importante que la convergence nominale. La Pologne doit donc gérer ses finances publiques de manière à concilier croissance et objectifs de stabilité, à l'aide de programmes de dépenses restructurés, d'une meilleure administration fiscale et d'une gouvernance budgétaire renforcée.

Les conséquences budgétaires du vieillissement démographique qui se profilent à l'horizon et la nécessité de financer de manière durable le modèle social incitent à élargir le champ de la gestion des finances publiques et de la surveillance budgétaire à long terme. En application de la nouvelle stratégie de Lisbonne, la Pologne doit mettre en œuvre des réformes importantes qui renforcent la qualité de ses finances publiques.

Bibliographie

Community Support Framework for Poland 2004-2006, *Ministry of Economy and Labour, Warsaw 2004*

Euro-indicateurs, *communiqué de presse, Eurostat 2005, no 39*

Jastrz´bska M., Wymogi Paktu StabilnoÊci i Wzrostu w zakresie polityki fiskalnej a perspektywy ich spe∏nienia przez Polsk´, [w:] Wybrane zagadnienia teorii oraz praktyki finansów, red. J. Nowakowski, J. Ostaszewski, Szko∏a G∏ówna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2005

Krajowy Program Reform na lata 2005-2008 *na rzecz realizacji Strategii Lizbofskiej, Warszawa 2005*

Les finances publiques dans l'UEM – 2005, *Communication de la Commission au Conseil et au Parlement Européen, COM (2005) 231 final*

Narodowy Plan Rozwoju 2004-2006, *Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa 2004*

Owsiak S., Finanse publiczne. Teoria i praktyka, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005

Polska w Unii Europejskiej, red. E. Kawecka-Wyrzykowska i E. Synowiec, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2004.

Commission européenne (2004), *Troisième rapport sur la cohésion économique et sociale.*

Commission européenne (2006), *Répartition des dépenses de l'UE par État membre en 2005.*

AVIS DE PARUTION

L'élargissement de l'Union Européennne

Quels enjeux et défis majeur

Sous la direction de Hadjila KRIFA-SCHNEIDER
Ed. L'Harmattan
Coll. : « L'Esprit économique » ;
Série : « Le Monde en Questions »
ISBN : 978-2-296-03006-0 • Prix : 39 € • 489 pages

En passant de 15 à 27 membres, l'Union Européenne a réalisé le plus audacieux élargissement de son histoire. Celui-ci contient toutes les difficultés d'un processus classique d'élargissement, démultipliées par le nombre élevé des nouveaux membres.
Alors qu'initialement la Communauté Économique Européenne (CEE) était conçue comme un « club de pays riches » composé d'un nombre réduit d'États-membres, le nouvel élargissement fait entrer 12 pays qui sont plus pauvres que la moyenne européenne.
Dans une Europe en panne de croissance, ce nouvel élargissement peut-il devenir une chance que l'Union Européenne devienne une réelle puissance économique à l'échelle mondiale ? Ou, au contraire, sera-t-il un piège avec une amplification des divergences débouchant sur une Europe à deux vitesses ?
Qu'il soit étudiant, décideur ou simple citoyen, le lecteur trouvera dans cet ouvrage des réponses à ces questions cruciales pour l'avenir de l'Europe et matière à réflexion sur bien d'autres.

LES AUTEURS
W. Andreff, Y. Bineau, L. Brancu, A. Calego, N. Chusseau, N. Couderc, J. Creel, J. Dias, J. Dimitrijeva, C. Duc, B. Dupont, M. Dupont-Dobrzynski, E. Farvaque, C. Gallouj, K. Gallouj, M. Géraci, C. Granger, L. Hablicsek, M. Hazans, J. Héricourt, H. Krifa-Schneider, E. Lavalle, S. Levasseur, S. Mage, V. Magriço, J. Matei, J. J. Novak, X. Richet, I. Robert-Bobée, J.M. Siroën, P. Stanek, D. Tatot, A. Tykhonenko, C. Viera, I. Viera, B. Yilmaz.

Hadjila KRIFA-SCHNEIDER,
Maître de conférences à la Faculté de sciences économiques et sociales de Lille 1, chercheuse à EQUIPPE (Économie Quantitative, Intégration, Politiques Publiques Européennes) - Université de Lille, et à l'Ifresi/CNRS. L'auteur dirige également le Master «Management of European Affairs».

ACTUALITÉS

Un nouveau Master à l'Université de Lille 1 :

Le Master "Management des Affaires Européennes" vise à préparer les étudiants à devenir de futurs managers des affaires européennes.

Toutes les informations utiles sont disponibles à l'adresse suivante : http://master-mea.univ-lille1.fr/index.htm

CONTACTS

Lettre Jean Monnet

Vous pouvez adresser vos contributions à :

Florence HUART
MÉDEE-EQUIPPE
Faculté des Sciences Économiques et Sociales
Université des Sciences et Technologies de Lille
59655 Villeneuve d'Ascq Cedex
Tél.: 03 20 33 63 71 - Fax : 03 20 43 66 55
Messagerie : florence.huart@univ-lille1.fr

Pôle Jean Monnet

Philippe ROLLET
Faculté des Sciences Économiques et Sociales
Université des Sciences et Technologies de Lille
59655 Villeneuve d'Ascq Cedex
Tél. : 03 20 33 63 44 - Fax : 03 20 43 67 67
Messagerie : philippe.rollet@univ-lille1.fr

EQUIPPE

Directeur du laboratoire :
Hubert JAYET
Faculté des sciences économiques et sociales
Université des Sciences et Technologies de Lille
59655 Villeneuve d'Ascq Cedex
Tél.: 03 20 43 65 98 - Fax : 03 20 43 67 68
Messagerie : Hubert.Jayet@univ-lille1.fr

Secrétariat de EQUIPPE :
Claire CARDON
Tél. : 03 20 33 63 44
Messagerie : equippe@univ-lille1.fr

RETROUVEZ-NOUS SUR LE WEB !

http://pole-europeen-jean-monnet.univ-lille1.fr/

TAPAGE