

N° 27 - printemps-été 1998

LA REVUE DE L'IRES

**Mondialisation
et régionalisation
des économies**

numéro spécial

L'insertion des PECO dans la division internationale du travail et la restructuration de leur appareil productif

D. REDOR *

Pour les PECO (les 4 pays de l'Europe centrale, auxquels il faut ajouter les pays d'Europe orientale ici pris en compte : la Roumanie et la Bulgarie) le redéploiement des échanges extérieurs vers l'Ouest et plus spécialement vers l'Union Européenne (UE) a commencé dès 1990. Il s'est accéléré depuis les accords de libre-échange avec cette dernière qui sont entrés en vigueur en mars 1992 avec la Hongrie, la Pologne et l'ex-RFTS, en mai 1993 avec la Roumanie et en février 1994 avec la Bulgarie (Redor, 1997).

Le « choc » créé sur ces économies a deux origines, l'une externe, l'autre interne. Pour ce qui est de l'extérieur, les désintégrations du COMECON (effective fin 1990), de l'URSS (fin 1991) et enfin de la République Fédérative de Tchécoslovaquie (le 1^{er} janvier 1993) ont entraîné une chute très brutale des échanges à l'intérieur de l'Europe de l'Est. Ceux-ci ont été divisés en moyenne par deux (et parfois trois, dans le cas de la Bulgarie) de 1989 à 1992 (Pianelli, 1995). Ce choc externe est dû à la crise des paiements entre les pays de l'ex-bloc soviétique (abandon du système de compensation), à l'alignement des prix des échanges entre pays de l'Est européen au niveau des prix mondiaux (prix de l'énergie vendue par l'URSS, puis la Russie), à certaines mesures de restrictions du commerce prises entre les ex-partenaires (contingentements à l'importation, mais aussi à l'exportation, droits de douanes). Il est aussi dû à la forte dépression économique qu'ont connue les pays de l'ensemble de la zone à partir de 1990.

* Université de Lille 1, CEPE, Roses

Les causes du choc sont donc aussi internes et liées aux dispositions de court terme prises dans le cadre de la nouvelle politique économique. Elles sont également liées aux réformes institutionnelles de plus long terme. Il est important de souligner que l'ouverture extérieure a dès le départ été considérée comme un des moyens de réussir le changement systémique et surtout d'inciter les entreprises à s'ajuster à celui-ci. Cette idée est développée aussi bien par les spécialistes de la politique économique de l'Est (Kornai, 1990), que de l'Ouest (Blanchard, Dornbusch, Krugman, Layard, Summers, 1991). Outre les gains traditionnels (classiques) tels qu'ils sont formulés par les différentes analyses économiques du commerce international, le rôle assigné à l'ouverture extérieure vers l'Ouest repose sur la logique suivante.

La transformation des économies de type soviétique nécessite la mise en place de règles institutionnelles et de mécanismes qui fondent un système concurrentiel. Selon les auteurs précités, les conditions effectives de la concurrence passent par la réduction drastique des subventions d'Etat aux entreprises et l'introduction de concurrents extérieurs sur des marchés nationaux qui, jusqu'en 1989, étaient dominés par les grands combinats et trusts à capitaux d'Etat. Notamment les prix administrés, une fois libérés, sont supposés s'aligner rapidement sur les prix internationaux grâce à l'ouverture aux produits étrangers. De même les entreprises nationales sont incitées à exporter pour trouver de nouveaux débouchés dans une conjoncture interne fortement dégradée.

Les réformes institutionnelles concernent en premier lieu les privatisations. Dès 1990 la totalité des PECO établissent des plans de privatisation qui complètent et prolongent la politique de thérapie de choc (Andreff, 1993, Von Hirschhausen, 1996). Selon ces plans, les privatisations doivent permettre la restructuration effective des entreprises. En effet les nouvelles conditions de la concurrence et notamment l'émergence d'une structure de prix d'équilibre doit « révéler » la véritable efficacité des entreprises d'Etat. La privatisation doit permettre la sélection/élimination des entreprises, et surtout des établissements et départements à l'intérieur des entreprises, suivant leur niveau de rentabilité. Ce point de vue néo-schumpetérien a la faveur de nombreux économistes, surtout à l'Est de l'Europe (Kornai, 1990, Pelikan, 1992). Dans ce contexte il est prévu de faire largement appel aux investissements étrangers. Ceux-ci sont jugés primordiaux surtout dans les secteurs secondaires et tertiaires de l'économie, étant donné l'extrême faiblesse de l'épargne interne. De plus ils doivent permettre d'importer le savoir-faire et les technologies occidentales dans de nombreux secteurs où les PECO ont un fort retard. Dans cette perspective, les accords de coopération entre les PECO et l'UE prévoient une libéralisation rapide et poussée des investissements entre les deux zones géographiques.

Le but de la présente contribution est tout d'abord de caractériser le plus précisément possible les modalités de l'insertion des PECO dans la nouvelle division européenne du travail. Il est d'examiner quels sont les déterminants du redéploiement de leurs échanges vers l'UE. Deuxièmement il est d'établir un lien entre le redéploiement des échanges de ces pays et les restructurations d'entreprises. Une attention particulière sera portée aux décalages et contradictions existant entre les « plans » initiaux et les modalités effectives de la restructuration de l'appareil de production. Il est montré que le développement des échanges des PECO avec l'UE est un élément fondamental de la sortie de la dépression qu'ils ont connue au début des années 90. Le retour de l'expansion est lui-même fonction de la capacité des systèmes productifs nationaux à s'adapter à l'ouverture extérieure. Il sera montré que cette capacité est très différenciée suivant les pays.

Enfin l'exposé fera des références ponctuelles, dans une perspective comparative, à certaines économies de la CEI (surtout la Russie), dont le redéploiement des échanges vers l'Ouest, et particulièrement vers l'UE, a été beaucoup moins rapide et intense que pour la plupart des PECO. Par contraste ceci permettra de mieux évaluer les rapports entre l'ouverture internationale et l'évolution des systèmes productifs dans la période de changement systémique.

1. Une insertion des PECO dans la division internationale du travail fortement marquée par l'ancienne spécialisation

Il est montré ci-après de quelle façon les PECO se sont adaptés à l'effondrement des échanges au sein de l'ex-COMECON. Sont étudiées la nouvelle orientation géographique et la composition sectorielle des échanges ainsi que leurs déterminants.

1.1. Le redéploiement du volume des échanges des PECO vers l'UE

Au niveau géographique la réorientation des échanges des PECO a suivi, inégalement il est vrai, les plans initiaux. Au total la plupart des PECO ont réussi à plus que compenser la baisse des débouchés à l'Est par l'augmentation de leur commerce avec l'Ouest. En effet au milieu de l'année 1996, le volume global de leurs exportations, toutes zones confondues, exprimé en dollars, par rapport à l'indice 100 en 1990, s'élevait à 134 en Hongrie, 167,1 en Pologne, 120,7 en Roumanie, 298 en Slovaquie et 190 en République tchèque (voir tableau 1A en annexe). Mais les exportations de la Bulgarie, exprimées en dollars, ne représentaient qu'un tiers du montant de 1990 (toutes zones confondues). Ce pays dont le commerce était particu-

lièrement intense avec l'URSS, n'est pas parvenu à compenser la baisse de ses débouchés à l'Est.

C'est surtout avec l'UE que les échanges se sont intensifiés. Pour les pays avec lesquels les échanges sont les plus élevés (Hongrie, Pologne, République tchèque), la part de l'UE est passée d'un tiers au deux tiers des échanges de 1990 à 1995 (Redor, 1997). Pour ces pays le volume des échanges a été multiplié par 3, voire 4. Il faut cependant tenir compte du fait que l'Autriche, la Suède et la Finlande ont été intégrées à l'UE entre ces deux dates (le 1^{er} janvier 1995) et que les deux premiers pays cités commercent beaucoup avec l'Europe centrale.

Dans un premier temps ce redéploiement s'est fait surtout vers les secteurs « traditionnels » de spécialisation de ces pays (Lemoine, 1995, pp. 157-160 et Redor, 1997, pp. 179-180). Il s'agit tout d'abord de la sidérurgie et de la métallurgie non ferreuse, des industries lourdes, fortement développées au cours de la période soviétique. Si les exportations de ces secteurs ont crû un peu moins que la moyenne des exportations des PECO, elles ont en revanche accru leur part de marché à l'intérieur de l'UE. Certaines industries de consommation courante ont également renforcé leur position sur ce marché. Il s'agit de l'industrie textile, mais aussi de l'industrie du cuir et des chaussures et du vêtement.

Il apparaît donc que les spécialisations traditionnelles (produits métalliques et minéraux, textile, vêtements, produits du cuir) dans les productions utilisant une main d'œuvre relativement peu qualifiée ou des technologies anciennes, « utilisatrice de capital » (industries lourdes) se sont redéployées à un rythme voisin et parfois supérieur à celui de l'ensemble des exportations.

Une première différence géographique apparaît cependant pour l'Europe centrale puisque les exportations de ces pays de produits agricoles et de matières premières sont en stagnation. En revanche les exportations de machines, de matériel de transport, et d'appareillage électrique de l'Europe centrale connaissent une expansion notable depuis 1992, même si leur part de marché à l'intérieur de l'UE reste modeste.

En Roumanie et Bulgarie en revanche, la part des machines, matériel de transport et matériel électrique dans le total des exportations s'est réduite, et l'accroissement des industries du vêtement et du cuir et chaussures a été particulièrement vigoureux. Dans ces pays la spécialisation des échanges s'est orientée encore davantage que par le passé vers l'exploitation d'avantages comparatifs fondés sur le faible coût de la main d'œuvre et l'utilisation de techniques relativement anciennes.

Les données statistiques sur les échanges extérieurs de l'UE (base COMEXT) fournissent des informations sur le « Trafic de Perfectionnement Passif » (TPP) avec les PECO. Il s'agit d'opérations de sous-traitance

dans lesquelles une entreprise d'un pays de l'UE fournit au sous-traitant étranger les matériaux ou pièces qui doivent être élaborés ou montés. L'entreprise de l'UE réimporte ensuite le produit final. Seule la valeur ajoutée à l'étranger est soumise à des droits de douane, et encore ceux sont-ils réduits par rapport aux importations ordinaires.

En 1994 les vêtements et produits textiles représentaient 75 % du TPP entre l'UE et les PECO, les chaussures (6,9 %), les machines (surtout appareillage électrique : 6,6 %) et les préparations alimentaires (1,3 %) sont les autres produits bénéficiant des accords de TPP (*Economic Commission for Europe*, 1996, Redor, 1997). En 1994, la Pologne, la Hongrie et la République tchèque sont devenues les trois premiers partenaires de l'UE pour le TPP. Elles ont ainsi supplanté l'ex-Yougoslavie (34,5 % du TPP avec l'UE en 1990, et 10,4 % en 1994) et dans une moindre mesure la Tunisie et le Maroc (respectivement 6,8 % et 6,7 % en 1990, pour 4,5 % et 3,8 % en 1994). De ce fait la part des PECO dans les importations de vêtements (commerce classique et TPP) de l'UE a fortement progressé. En 1990, 2,6 % du total des importations de vêtements de l'UE provenaient de Pologne, 1,9 % de Hongrie et 1,7 % de Roumanie. En 1994, la part de ces pays était respectivement de 5,1 %, 2,3 % et 2,7 %. La Pologne était devenue le sixième exportateur de vêtement vers l'UE (en incluant le TPP).

D'autre part les importations ont crû à un rythme supérieur aux exportations et depuis 1990 la balance commerciale des PECO avec l'UE est déficitaire (voir tableau 1A en annexe). Il est remarquable que pour les quatre pays d'Europe centrale, les trois premiers groupes de produits importés concernent les machines, les véhicules de transports de tourisme et de marchandises, et les appareils électriques. Le poste « machines » est prépondérant avec 20 % du total en moyenne (Festoc, 1996, pp. 45-64). De plus il faut noter qu'une part importante des importations a pour destination les firmes étrangères qui réalisent des investissements principalement en Hongrie et République tchèque et dans une moindre mesure en Pologne (voir tableau 2). Même si la ventilation des échanges extérieurs des sociétés étrangères n'est pas connue, on peut penser que la part des biens d'équipement, dans la phase de démarrage ou de modernisation des processus de production, est élevée. Ce phénomène est important car il montre que le redéploiement des exportations vers l'UE a eu pour contre-partie l'importation des biens d'équipement. Ceci est un des éléments du redémarrage de la croissance des PEC (pays de l'Europe centrale) à partir de 1992-1993.

1.2. Les déterminants de la spécialisation des échanges entre les PECO et l'UE

On peut s'interroger d'autre part sur les déterminants de la spécialisation des échanges par branche entre les deux zones géographiques. En effet, les

données statistiques rapportées ci-dessus tendent à montrer que la structure par branche des exportations des PECO a peu varié depuis la chute du communisme. Une étude a été menée sur les déterminants des échanges de la Hongrie et de la Pologne avec l'Allemagne et la France (Redor, 1996). Cette recherche utilise la théorie des coûts comparatifs en travail pour analyser la structure par branche des échanges entre les deux zones géographiques (la méthodologie est inspirée des travaux du même type appliqués aux économies occidentales par exemple par Balassa, 1963 et Mac Gilvray, Simpson, 1973). Celle-ci montre un écart très important entre les avantages comparatifs observés (les taux de couverture des échanges effectifs par branche) et les avantages comparatifs calculés (au moyen du rapport des productivités du travail par branche pour chaque couple de pays). Cet écart concerne l'année 1989, ce qui n'est pas très étonnant, mais également les années suivantes, jusqu'en 1993, ce qui l'est davantage.

Plus précisément, jusqu'en 1993, et en accord avec les résultats présentés ci-dessus sur la structure par branche des échanges, c'est dans les industries de biens de consommation courante, la sidérurgie, la construction navale (Pologne) que l'on enregistre, pour la Hongrie et la Pologne, les taux de couverture les plus élevés des importations par les exportations. Or c'est dans ces branches que la productivité relative du travail de ces deux pays est la plus faible. A l'inverse la productivité du travail relative de la Hongrie et de la Pologne est relativement forte pour la production de véhicules automobiles, le matériel de précision, la production de caoutchouc et de plastique, le matériel électrique. Or dans ces branches les échanges des deux pays sont nettement déficitaires. Il y a bien là, à première vue, un paradoxe si l'on se réfère à la théorie classique des coûts comparatifs en travail. En effet cette théorie prédit qu'un pays exporte les produits des branches pour lesquelles ses coûts relatifs sont faibles, ou, ce qui revient au même, pour lesquelles les productivités du travail sont relativement élevées. Il faut remarquer que les investissements étrangers sont précisément les plus élevés dans ces branches. Cependant, dans la phase de démarrage, les échanges que les entreprises étrangères réalisent avec l'extérieur peuvent être déficitaires (tableau 2). On peut prévoir que lorsqu'elles auront atteint leur pleine capacité de production, la balance de leurs échanges sera excédentaire. Ceci modifiera en profondeur la structure interbranche des échanges des pays d'Europe centrale avec l'UE.

Cependant la méthode utilisée n'est pas exempte de défauts et pourrait expliquer en partie le paradoxe mis en lumière. Tout d'abord il serait nécessaire de prendre en compte la productivité de tous les facteurs qui entrent dans le processus de production, et pas seulement celle du facteur travail. En particulier, si la productivité du capital, au niveau de chaque branche, n'est pas dans un rapport constant avec la productivité du travail l'analyse est biaisée. Cependant pour que cette objection soit recevable et explique les

résultats obtenus ci-dessus il faudrait que le capital soit relativement plus efficace dans les branches des PEC traditionnellement développées et exportatrices. Or il semble que, dans ces branches, le stock de capital est particulièrement obsolète et archaïque, en raison du modèle de croissance extensif suivi pendant la période soviétique. De plus les investissements étrangers y sont encore peu importants, tout au moins au cours des premières années du changement systémique (voir notre deuxième partie).

Par ailleurs si ces mêmes industries disposent d'avantages « hors coûts », liés par exemple à des positions monopolistiques, l'analyse en termes d'avantages-coûts est prise en défaut. On peut penser cependant que ce n'est pas le cas pour les branches les plus exportatrices des PEC, les marchés internationaux pour les produits correspondants sont en effet très concurrentiels. A l'inverse, il est possible que dans les branches à plus forte valeur ajoutée, pour lesquelles les PEC demeurent importateurs nets, les produits de l'UE disposent d'avantages hors coûts qui empêchent le développement des exportations des PEC.

Enfin on ne peut négliger le fait qu'une dépréciation de la monnaie nationale puisse fausser le jeu des avantages-coûts. Pour les PEC il est vrai qu'au début du changement systémique les taux de change ont été fixés à des niveaux faibles par rapport aux monnaies occidentales. Ceci a pu être un stimulant pour les exportations de produits à forte élasticité-prix. Cependant il semble que les monnaies des PEC se soient rapprochées de leur cours d'équilibre au fil du temps, notamment avec l'introduction d'une certaine flexibilité des taux de change (Nutti, 1993).

Nous pensons aussi qu'il faut rechercher l'origine de l'écart entre avantages-coûts par branche et performances à l'exportation dans les mécanismes internes des PEC. En effet le bouleversement dans la structure des prix internes intervenu à partir 1990, accéléré par l'ouverture internationale, a révélé la très faible efficacité de certaines branches comme la sidérurgie, la construction navale (Pologne), l'agriculture (Pologne), les produits de consommation courante (industrie du cuir, bois). Mais ce choc sur la productivité (en valeur) a eu un impact négligeable sur la spécialisation des PEC. Au cours des premières années du changement systémique, les productions de ces branches n'ont pas baissé. Elles ont été soutenues par des subventions directes (à certaines branches comme la sidérurgie, l'agriculture..) ou indirectes (faible coût de l'énergie) qui peuvent s'imputer sur les prix internes et faire baisser « artificiellement » la productivité en valeur. Par rapport au modèle standard ces subventions constituent des entraves à la concurrence qui pourraient expliquer en partie les résultats paradoxaux que nous avons obtenus.

Dans cette perspective l'inertie des anciennes structures industrielles face au choc systémique explique, en premier lieu que les avantages compa-

ratifs révélés soient fondamentalement différents des avantages comparatifs calculés cinq ans après le début du changement systémique. L'inertie des structures économiques concerne aussi les branches ayant un fort potentiel de développement, si l'on considère leurs avantages-coûts relatifs (construction automobile, industrie du papier, industrie chimique, matériel de précision), et que leurs exportations demeurent faibles jusqu'en 1994, même si elles sont en progression légère. Il a été montré ci-dessus que l'existence de positions monopolistiques des producteurs occidentaux sur le marché international peut expliquer la faible croissance de nouveaux entrants (les PECO) sur le marché international.

Cette analyse permet d'expliquer la relation, que nous avons estimée non croissante, entre l'évolution des exportations relatives et la productivité relative du travail (en valeur) des branches considérées entre 1989 et 1993. En effet dans certaines branches « traditionnelles », la baisse relative des prix internes induite par la libéralisation des prix s'est traduite par une baisse de la productivité du travail en valeur, alors que parallèlement ces mêmes branches profitaient de l'ouverture de l'UE pour redéployer leurs échanges vers cette zone (et que par ailleurs les marchés de l'ex-Union soviétique se fermaient).

Néanmoins au vu de certains résultats récents (depuis 1993), on peut penser que l'approche en termes de coûts comparatifs en travail n'est pas dénuée de portée empirique. En effet les résultats des échanges des pays les plus avancés dans le changement systémique (Hongrie, Pologne, République tchèque) montrent une expansion importante des exportations dans les branches dans lesquelles ces pays ont des avantages comparatifs potentiels (ou encore « calculés » à l'aide des productivités relatives du travail). On peut citer dans cette perspective l'étude de F. Lemoine (1996) qui porte sur l'évolution des exportations aux cours des années 92-95. Tout d'abord il apparaît une corrélation étroite entre l'augmentation des exportations et de la production industrielle par branche, ce qui montre bien à quel point le redémarrage de l'économie est « tiré » par les exportations. En Hongrie les branches qui ont accru le plus leurs exportations sont : le matériel de transport, les machines électriques, les caoutchouc et plastiques. De même pour la Pologne, il s'agit des véhicules de transport, du matériel de précision, avec il est vrai deux industries « traditionnelles » qui sont le vêtement et le meuble. Pour la République tchèque le redéploiement des exportations est plus traditionnel puisque mis à part le matériel de précision et le caoutchouc, il concerne les produits énergétiques, le bois, et les produits métalliques. Ceci pourrait conforter les analyses selon lesquelles la restructuration des activités est relativement moins avancée dans ce pays que dans les deux premiers. Pour la Roumanie et la Bulgarie, les exportations traditionnelles dominant jusqu'à la fin de 1995, sans que l'amorce d'un changement ne soit encore perceptible.

1.3. L'inertie des structures productives

Le redéploiement du commerce vers l'UE est bien le principal déterminant de la sortie de la très forte dépression économique qu'ont connue les PECO à partir de 1989. La Pologne, la Hongrie et la République tchèque sont les pays qui ont les premiers et le plus massivement redéployé leurs échanges vers l'UE. La Slovaquie et la Roumanie semblent y parvenir avec un décalage important (à partir de 1994). Tout d'abord la demande extérieure a relayé l'effondrement de la demande interne, dans un premier temps. Ensuite les importations, constituées pour une part importante de biens d'équipements, ont favorisé dans une certaine mesure le redéploiement de l'offre.

En revanche la dépression persistante que connaît la Bulgarie peut s'expliquer, en partie, par la grande faiblesse, en volume, de son commerce extérieur. Ce pays souffre à la fois de la désintégration de ses courants d'échanges commerciaux traditionnels (surtout avec l'ex-URSS) et de la faiblesse du redéploiement de ces échanges vers l'Ouest. Cette dernière est due naturellement à des considérations internes, mais aussi à son éloignement par rapport au cœur de l'Europe industrielle (partie sud-ouest de l'Allemagne et Italie du Nord). Par ailleurs les pays de la CEI, qui ne font pas l'objet de notre analyse, connaissent des difficultés à redéployer leur commerce extérieur, soit entre eux, soit vers d'autres régions du monde. Ceci est un des principaux éléments de la dépression de laquelle ils ne semblent pas pouvoir sortir.

Les PECO (sauf la Bulgarie) sont certes parvenus à augmenter rapidement leurs échanges vers l'UE en volume. Cependant la structure de leurs exportations vers l'UE est fortement déterminée par leurs spécialisations « traditionnelles », et au delà par leurs anciennes structures industrielles. Ceci pose la question des modalités, de la nature, des restructurations d'activités qui ont débuté en 1990. Plus précisément il s'agit d'examiner comment dès 1990, les entreprises ont « répondu » aux changements dans les règles du jeu économiques imposées par la nouvelle politique économique de court terme. Également il s'agit d'étudier comment elles ont réagi à l'ouverture extérieure et à l'établissement de la concurrence sur leurs marchés internes et externes. Enfin, dans une perspective de plus long terme, il faut analyser les rapports complexes qui existent entre les changements de statut juridique, l'établissement de nouveaux droits de propriété et la réorientation des activités. Une attention particulière sera apportée à l'impact des IDE sur l'évolution, et le redéploiement du système productif.

2. L'adaptation de l'appareil productif au choc extérieur

Il va être montré de quelle façon, à court terme, les entreprises se sont adaptées au choc extérieur analysé ci-dessus ainsi qu'aux politiques économiques (thérapies de choc) mises en place par les nouveaux gouvernements à partir de 1990. Dans un second temps sera analysée leur adaptation aux transformations institutionnelles. Un accent particulier sera mis sur les effets des privatisations sur les restructurations industrielles.

2.1. La réponse des entreprises à la politique économique de court terme

Le changement systémique s'est traduit dès 1990, dans les PECO, par un choc externe (étudié ci-dessus) et un choc interne dû à la politique économique appliquée aux économies considérées. Le modèle de référence demeure le plan Balcerowicz, mis en vigueur en Pologne dès le 1^{er} janvier 1990. Il a inspiré les plans suivants appliqués dans les autres pays. Mais les applications effectives de ces plans furent très variables suivant les pays, et l'impact de la politique économique fut très différencié comme nous le montrons ci-dessous. En Hongrie cependant les mesures furent plus « graduelles », car elles avaient été partiellement anticipées au cours des années 80 (voir sur ces points Nuti, 1993).

L'essentiel des mesures prises a consisté à libérer très rapidement les contrôles sur les prix jusqu'alors administrés, à redéfinir les taux de change (les monnaies ont été dévaluées), et à adopter un système de changes ajustables (*crawling peg*). Surtout les liens entre l'Etat et les entreprises dont il était propriétaire ont été transformés. Leur gestion a été en principe rendue indépendante de l'Etat avec la suppression de la plupart des subventions d'exploitation et l'établissement d'un régime fiscal de type occidental (impôts sur le bénéfice, et même sur le capital, à titre de « dividendes » versé à l'Etat en Pologne). Ceci aboutit, toujours en théorie, à resserrer la « contrainte budgétaire douce », qui était un des fondements du système économique soviétique (Kornai, 1980). Ce dernier point est fondamental car l'avancement de la transformation systémique est fonction dans une large mesure du resserrement de cette contrainte. Dans l'ancien bloc soviétique, les pays dans lesquels ce resserrement a été le plus rapide et le plus important sont tout d'abord la Hongrie, ensuite la Pologne et la RFTS. La Roumanie, la Bulgarie, et surtout les pays de la CEI sont allés beaucoup moins vite et moins loin dans ce domaine.

Au niveau macro-économique, les conséquences des chocs externe et interne furent une chute très forte de la production, surtout industrielle, au moins en 1990 et 1991, accompagnée d'une reprise inégale (la Bulgarie et certains pays de la CEI continuaient d'enregistrer des baisses de la production industrielle en 1996 qui avoisinaient 50 % par rapport à son niveau de

1989, voir tableau 1A en annexe, et Andreff, 1993, chapitre 5). Parallèlement la libéralisation des prix a été suivie par une très forte inflation (à trois chiffres) qui a duré au moins deux ans (1990 et 1991) et beaucoup plus dans certains pays (Bulgarie, et certains pays de la CEE). Les entreprises des pays considérés ont donc subi un choc très important sur la demande (en quantité et sur les prix), mais aussi sur leur offre (en raison de l'augmentation du prix de certains inputs, surtout l'énergie).

Dès 1990, la situation du marché du travail s'est rapidement dégradée dans l'ensemble des pays considérés. Les taux de chômage qui dépassent la moyenne de l'UE (sauf pour la République tchèque) (voir tableau 1A en annexe) ne reflètent cependant que très partiellement la situation de l'emploi.

En effet les données concernant l'emploi total montrent une baisse des effectifs employés de 15 à 30 % selon les pays de 1990 à 1996 ! La République tchèque représente le cas extrême d'un pays qui a perdu 30 % de ses effectifs avec un taux de chômage qui reste très faible ! Dans ce pays (mais aussi à des degrés divers dans tous les autres pays) les sorties d'activité ont été très nombreuses (Boeri, 1995, pp. 368-371). Il s'agit surtout des personnes de plus de 55 ans mises à la retraite ou en préretraite, et dans certains pays (surtout Hongrie) des femmes, qui pour certaines d'entre elles, sont devenues femmes au foyer (Pailhé, 1998).

Un autre élément doit être pris en compte : la rétention de main d'œuvre (*Labour hoarding*) par les entreprises. En effet à partir de 1990, beaucoup d'entreprises ont répondu aux changements des règles du jeu économique en « protéger » autant que possible les effectifs employés au détriment des augmentations de salaires et de l'investissement. Les causes de cette rétention de main d'œuvre sont multiples. L'absence de propriétaire privé dans les entreprises d'Etat a favorisé les alliances entre les directeurs d'entreprises et les salariés de base pour éviter les licenciements. L'Etat lui-même a mené une politique prudente en matière de restructuration industrielle (celle-ci a été cependant différenciée suivant les pays, voir ci-dessous en 2.2.).

Sur le plan empirique l'évolution de la productivité du travail peut être considérée comme un indicateur indirect de la rétention de main d'œuvre par les entreprises. De ce point de vue il est intéressant de constater (tableau 1A, en annexe) que de 1990 à 1996 la productivité du travail dans l'industrie a évolué très inégalement selon les pays. Si dans un premier temps elle a chuté partout (Blanchard et alii, 1995, p. 302-303), elle s'est relevée en 1992 et 1993 en Hongrie et en Pologne et dans une moindre mesure en République tchèque, puis en 1994 et 1995 en Slovaquie et Roumanie. En revanche, entre 1990 et 1995, l'augmentation de celle-ci est importante en Pologne et en Hongrie (tableau 1A, en annexe). Il n'est pas douteux que

l'ajustement et les restructurations ont été plus rapides et profonds dans ces deux pays qu'en République tchèque et qu'en Slovaquie, en Roumanie et en Bulgarie (pour ce dernier pays nous ne disposons pas de données fiables, il semble cependant que la productivité du travail soit en 1996 à peine plus élevée qu'en 1990). Il se confirme donc que le niveau du taux de chômage doit être interprété avec précaution, les taux élevés de la Hongrie et de la Pologne correspondent à une restructuration relativement rapide des activités. A l'autre extrême on trouve la Roumanie, la Slovaquie et la Bulgarie qui connaissent simultanément un taux élevé de chômage et une restructuration lente de leurs activités. Ces pays n'ont retrouvé un niveau de productivité du travail égal à celui de 1990 qu'en 1995, ce qui est un indice de cette lenteur.

Enfin la structure du chômage par niveau de diplôme montre que, comme dans les pays de l'OCDE, plus une personne a un diplôme élevé, moins elle a de chance d'être au chômage : les taux de chômage décroissent dans la plupart des pays avec le niveau de diplôme. Il semble cependant que la Bulgarie et certains pays de la CEI (Russie) fassent exception à cette règle. Dans ces pays les taux de chômage des personnes de niveau de formation supérieure est relativement élevé. Ce phénomène remarquable pourrait s'expliquer par les modalités mêmes du processus de restructuration des entreprises.

Pour ce qui est de l'évolution des salaires réels, elle a suivi d'assez près celle de la productivité du travail analysée ci-dessus. L'ensemble des pays a connu une forte baisse du salaire réel moyen en 1990, 1991 et 1992 en liaison notamment avec l'inflation (Redor, 1995). En 1993 et 1994, le salaire réel moyen a recommencé à croître en Hongrie, Pologne, République tchèque. Finalement en appliquant les taux de change du marché il apparaît que les gains mensuels exprimés en dollars varient du simple au quadruple entre la Bulgarie d'une part (gains moyens 67 \$ mensuels) et la Pologne, la Hongrie et la République tchèque (respectivement 314, 287 et 310 \$ mensuels) (voir tableau 1A, en annexe).

Dans une perspective micro-économique, on peut se référer aux monographies d'entreprises réalisées dans les PECO depuis 1990. Estrin, Brada, Gelb, Singh (1995) distinguent les « réponses passives » et « actives » à court terme des entreprises au changement systémique. Celles qui ont une réponse passive ne modifient pas ou peu leur comportement à la suite du changement systémique. Cet immobilisme se traduit par exemple par une accumulation de dettes non-payées et des stocks invendus. Les réponses « intermédiaires » consistent à ajuster la structure de la production à l'évolution de la demande par produit (suivant l'évolution du volume et des prix relatifs). De même la structure de la production peut varier en fonction de l'évolution du prix des inputs. Enfin les entreprises qui ont une réponse « active » sont celles qui restructurent leur mode de fonctionnement interne.

Dans le cas des PECO la restructuration consiste à développer les fonctions tertiaires de l'entreprise qui étaient inexistantes ou insuffisantes. Il s'agit de créer ou développer les fonctions commerciales et financières dans les entreprises. Il en est de même des services de contrôle de la qualité et de contrôle budgétaire. La mise en place de systèmes d'information modernes va dans le même sens.

En effet dans le système soviétique, les entreprises ne possédaient par exemple pas de services commerciaux et de promotion des ventes. De même les fonctions financière et budgétaire et de contrôle de gestion étaient assurées par les administrations de la planification. La mise en place de ces nouvelles fonctions apparaît comme déterminante pour l'adaptation des entreprises au changement systémique. Or, de ce point de vue, les réponses au changement sont très différentes suivant les pays et les types d'entreprises. En Europe centrale, les diminutions d'effectifs liées au resserrement de la contrainte budgétaire ont porté surtout sur les « cols bleus », en liaison avec l'abandon de certaines productions ou la perte de certains marchés. Inversement beaucoup d'entreprises ont créé ou développé de nouvelles fonctions tertiaires embauchant des « cols blancs », parfois très qualifiés, pour mettre en place ces nouvelles fonctions et diriger les nouveaux services. Ceci explique que la structure par niveau de formation des chômeurs soit proche de celle de l'Europe de l'Ouest. Il semble notamment que la demande de travail pour certaines qualifications liées à la gestion d'entreprises soit importante.

A l'inverse en Bulgarie et Russie (et probablement dans d'autres pays de la CEI comme l'Ukraine), au moins pendant les cinq premières années de la transformation systémique, les licenciements ont concerné les « cols blancs », considérés comme « improductifs », alors que l'on a parfois continué à embaucher des personnes directement liées à la production (Belozerova, 1995). Ce comportement prolonge celui des entreprises soviétiques. Celles-ci avaient en effet pour objectif de réaliser leur plan de production. Dans une économie administrée non concurrentielle, elles n'avaient pas à se préoccuper de la commercialisation / promotion de leur vente, pas plus que de leur financement qui était assuré par les administrations de tutelle. Ce comportement « passif » qui s'est prolongé plusieurs années après 1990 pourrait expliquer le paradoxe des personnes qualifiées, qui se trouvent dans une proportion relativement plus élevée que les autres au chômage, en Russie et Bulgarie.

Cette analyse est corroborée par de nombreuses monographies d'entreprises réalisées en Europe de l'Est. Tout d'abord, pour l'Europe centrale, les comportements « passifs » apparaissent très peu nombreux si l'on se fie à la quarantaine de monographies d'entreprises d'Europe centrale analysées par Estrin, Brada, Gelb, Singh (1995). Seulement deux entreprises (une en Po-

logne et l'autre en Hongrie) avaient un tel comportement. Près de la moitié avaient des réponses de type intermédiaire (ajustement de la production) et l'autre moitié avait des réponses « actives consistant à transformer en profondeur leur organisation, en introduisant des fonctions tertiaires, y compris dans les instances dirigeantes de cette organisation. Au niveau national, ce sont les entreprises hongroises qui ont le plus fréquemment un comportement « actif », suivies par les entreprises tchécoslovaques, puis polonaises. Mais en Europe centrale les différences nationales sont, selon cette étude, peu marquées puisqu'en Pologne 30 % des firmes sont « actives ». Il doit être noté par ailleurs que les entreprises « actives » se trouvent réparties à peu près également entre les principaux secteurs industriels étudiés.

Carlin, van Reenen et Wolfe (1994) ont synthétisé différentes études monographiques réalisées dans les entreprises d'Europe centrale et de Russie 450 sont prises en compte. Les résultats précédents concernant l'Europe centrale sont confirmés. Les changements dans les gammes de produits s'accompagnent le plus souvent d'une réorganisation de la structure de l'entreprise, notamment par la création de services commerciaux et de gestion financière. Les salariés qui travaillaient dans les départements correspondant aux productions supprimées sont licenciés et des embauches ont lieu dans les nouveaux services de gestion. Un tel mouvement ne s'observe pas dans la plupart des entreprises russes étudiées. Celles-ci ont tendance à conserver leurs anciens effectifs, sans créer de nouvelles fonctions tertiaires.

2.2. Restructurations, privatisations et adaptations à long terme des entreprises

Certains éléments d'analyse économique de long terme doivent être à présent intégrés à l'analyse. Il s'agit des facteurs institutionnels et de l'investissement.

Notre propos ne saurait être ici de détailler les « plans » de privatisation qui ont été élaborés depuis 1990 dans les PECO. Leur histoire est longue, semée de contradictions, et de retours en arrière (pour ceci on pourra consulter par exemple Andreff, 1993 et von Hirschhausen, 1996).

Quel que soit l'intérêt théorique des réflexions sur ces privatisations, nous voudrions simplement nous en tenir aux tendances principales de l'évolution effective des droits de propriété dans les PECO. Trois idées principales peuvent, à notre sens, être dégagées.

1. A l'origine, les privatisations de masse menées à bien en 1992 en RFTS et en 1993 en Russie, même si elles sont très différentes, sont dans les deux cas plus formelles que réelles (von Hirschhausen, 1996, pp. 212-219). En ex-RFTS, les actions des sociétés privatisées sont détenues par des fonds d'investissement qui se caractérisent par la faiblesse de leurs ressources financières, ce qui limite fortement leur capacité d'intervention. Ces fonds

sont eux-mêmes détenus par des banques qui demeurent majoritairement propriété de l'Etat. De plus à la fin de l'année 1992, l'Etat a suspendu l'application de la loi sur la faillite, il s'est ainsi assuré le contrôle du processus de restructuration. En Russie, le programme de privatisation de 1993 a abouti au rachat des actions de nombreuses entreprises (plus de 50 %) par les salariés (soit les dirigeants, soit l'ensemble des salariés). L'Etat garde un droit de veto sur certaines décisions (d'investissement, de fermeture) par le biais d'actions préférentielles (*golden share*). En Roumanie la privatisation de masse qui portait sur 30 % de la propriété d'Etat en 1992 demeure lettre morte, la quasi-totalité des entreprises restant sous le contrôle de fait de l'Etat.

2. En Hongrie, qui est le seul pays à n'avoir jamais utilisé la privatisation de masse, les restructurations sont les plus avancées. En effet dès 1991, une loi sur la faillite a été votée et appliquée aux entreprises d'Etat comme aux entreprises privées. Les faillites ont été nombreuses en 1992 et une certaine modération dans l'application de cette loi est observée depuis cette date. L'Etat s'engage à restructurer lui-même les combinats non privatisables. Enfin en Pologne la grande privatisation s'est faite attendre. La privatisation par coupons plusieurs fois repoussée a été mise en place en 1996. Les privatisations réalisées jusqu'en 1996, concernent pour une part importante les entreprises rachetées par les salariés (à la suite de la procédure dite de « liquidation »). Selon von Hirschhausen (1996, p. 194), dans ce pays, il existait en 1990 8405 combinats d'Etat. En 1994, 5096 n'avaient pas changé de statut, 850 avaient été « commercialisés » et étaient donc devenus des sociétés anonymes à capitaux d'Etat. 170 avaient été privatisés à la suite de leur « commercialisation », 3400 avaient été privatisés après liquidation, c'est à dire avaient été rachetés par leurs salariés, 300 devaient faire l'objet d'une privatisation de masse.

3. Le bilan actualisé (en 1997) de l'évolution des entreprises privatisées doit faire ressortir que la propriété du capital s'est modifiée. Les premiers propriétaires ont commencé à céder leurs actions à de nouveaux investisseurs nationaux ou étrangers. Ceux-ci exercent davantage que leurs prédécesseurs un contrôle externe sur la gestion des entreprises dont ils sont à présent propriétaires. Certes les premiers éléments du modèle anglo-saxon de « *corporate governance* » sont très inégalement répandus selon les pays, voire les secteurs d'activité. Ceci explique dans une large mesure les réponses très différenciées, actives ou passives, qui ont été apportées jusqu'à présent par les entreprises au changement systémique.

Il ressort de cette analyse que l'on ne peut établir un lien étroit entre privatisation et restructuration. En effet, en Hongrie, pays où la restructuration est la plus avancée, mais où il n'existe pas de privatisation de masse, la proportion d'entreprises privatisées est moins élevée qu'en République

tchèque et qu'en Russie. Il semble en revanche que le durcissement strict et rapide de la contrainte budgétaire des entreprises (et notamment les mises en faillite) ait joué un rôle important dans ces restructurations. Il en est de même de l'action des investisseurs nationaux et surtout étrangers, qui par le contrôle qu'ils exercent sur la gestion des entreprises, rapprochent celles-ci du modèle de corporate governance mentionné ci-dessus.

Von Hirschhausen (1996) soutient la thèse que cette absence de relation entre privatisation et restructuration tient à la nature même du combinat de type soviétique. Selon cet auteur, le concept même de privatisation est inadapté car il n'y avait pas à proprement parler dans le système socialiste de droits de propriété sur l'entreprise et sur son capital à transférer. L'Etat ne se comportait pas en propriétaire, n'ayant pas pour objectif l'efficacité économique, et encore moins la rentabilité des ressources et des capitaux qu'il engageait dans les combinats de branche. La preuve est apportée par l'extrême hétérogénéité de ces combinats, et leur caractère polyfonctionnel. Ceci signifie que les combinats dans le système soviétique étaient une collection d'entreprises et d'établissements très disparates. Les défauts de coordination à l'intérieur de ces combinats étaient d'ailleurs un facteur supplémentaire d'inefficacité. On peut parler de sédimentation de différentes unités de production, les anciennes unités n'étant pratiquement jamais supprimées, ou restructurées. Les faillites ou fermetures d'entreprises ou d'établissements étaient pratiquement inconnues. De nouvelles unités de production, plus modernes et plus avancées dans le domaine des technologies utilisées étaient créées périodiquement et s'ajoutaient aux précédentes. De plus ces combinats étaient polyfonctionnels car ils n'assuraient pas que des fonctions productives. Tout d'abord ils avaient une fonction politique, avec la présence effective de représentants du parti dans les entreprises. Ils avaient aussi une fonction sociale et c'est par elle que transitaient les services sociaux financés par le budget de l'Etat comme les prestations-maladie, maternité, familiales. Mais chaque combinat fournissait de plus à ses salariés des prestations particulières, financées sur ses propres ressources : logements, centres de vacances, garderies et écoles, voire même le ravitaillement alimentaire.

Dans cette optique l'acte juridique de privatisation ne modifie en rien le comportement des entreprises concernées. En effet leur hétérogénéité et leur fonction sociale ne permettent pas de rentabiliser les ressources engagées (le capital) comme dans une entreprise de type occidental. Cet acte apparaît donc comme largement formel. Il correspond à ce que von Hirschhausen appelle la « phase 1 du post-socialisme ». Le transfert des droits de propriété de l'Etat à des personnes ou entreprises privés, s'est fait, nous l'avons vu, à des rythmes et suivants des modalités extrêmement divers. Dans la mesure où il s'est produit dans tous les pays (sauf en Hongrie) sans

éclatement des anciens combinats, cet acte, en lui même, a eu une influence très faible sur le comportement des entreprises.

La véritable restructuration, celle de la phase 2, qui est largement indépendante du statut juridique des entreprises, suppose l'éclatement/ recombinaison des anciens combinats. L'objectif est de faire apparaître les parties des anciens combinats qui sont rentables et dans lesquels un investisseur soit public, soit privé, est disposé à apporter des capitaux. Cette approche permet de comprendre pourquoi de nombreuses entreprises privatisées, dans beaucoup de pays, ne se sont pas restructurées. Elles sont restées à la phase 1 du processus. C'est le cas très souvent de celles qui ont fait l'objet d'une privatisation de masse par coupons (en Roumanie et dans une moindre mesure en République tchèque et en Slovaquie). C'est le cas aussi des cessions d'entreprises directes aux salariés (en Russie). En Hongrie, il semble que les restructurations soient le produit des menaces de mise en faillite des entreprises d'Etat. Elles sont aussi la conséquence du rachat des entreprises par des investisseurs nationaux et étrangers qui exercent un contrôle effectif sur la gestion des entreprises dont ils sont propriétaires. Quant à la Pologne, les restructurations, recombinaisons, réorganisations d'entreprises se sont faites dans une large mesure au sein du secteur d'Etat, ou dans les entreprises reprises par les salariés. Il est clair que l'environnement économique (ouverture extérieure, caractère concurrentiel des marchés internes, ainsi que le comportement de l'Etat et des agences en charge de ces entreprises) a joué un rôle fondamental.

Par ailleurs, les investisseurs étrangers n'ont pris une part importante au financement de la restructuration et de la privatisation des ex-combinats, qu'en Hongrie. En effet tant qu'un pays en reste à la phase 1 du changement systémique, et donc à une transformation du statut juridique des entreprises, aucune des conditions nécessaires à une reprise ou participation des investisseurs étrangers n'est réalisée. C'est pourquoi ces derniers ont eu tendance à délaisser les secteurs « traditionnels », ceux où les combinats étaient les plus puissants, et donc les plus difficiles à réformer.

Ce n'est que dans la deuxième phase, lors de l'éclatement des combinats, que les IDE peuvent intervenir. L'exemple de la Hongrie qui a « vendu par appartement » (peut-être trop rapidement) certains anciens combinats est significatif. C'est le pays où les investissements ont été les plus importants (voir tableau 1), et surtout où les IDE ont effectivement participé au rachat d'anciennes unités de production. Ailleurs les investissements étrangers se sont faits pour 50 % au minimum par créations de nouveaux établissements ou unités de production (*greenfields investments*). C'est le cas par exemple dans l'automobile où les investissements dans de nouvelles unités de production en Europe centrale et en Roumanie ont été importants. Ils ont été réalisés parallèlement au rachat d'entreprises existantes (Lada en Répu-

Tableau 1. Investissements directs étrangers - Total général cumulé en millions de dollars au 1/1/96 et investissement/habitant en dollars

	Total général	Investissement/habitant
Hongrie	10 200	558
Pologne	6 130	028
Slovaquie	780,6	072
République tchèque	0006 039,4	242
Bulgarie	0000 517,4	020
Roumanie	1 597,2	14
Russie	4 054	22,8
Ukraine	759	6,1

Source : Economic Commission for Europe, 1996.

blique tchèque par Volkswagen, automobiles Polski en Pologne par Fiat). Cependant à partir de 1994-1995, les gouvernements des PECO ont commencé à privatiser le secteur de l'énergie et des télécommunications. Les rachats des unités de production et des réseaux de distribution ou de télécommunication par les sociétés occidentales ont été importants au cours de ces années (Hunya, 1997). Il en est de même des réseaux commerciaux.

2.3. Les facteurs du redéploiement de la production et des exportations

Il est à présent nécessaire de faire une synthèse entre nos analyses de l'insertion des PECO dans la DIT, et les modalités de la restructuration de l'appareil de production qui viennent d'être étudiées.

Tout d'abord l'environnement des firmes est très important et notamment le degré de concurrence sur le marché domestique lié à la présence de concurrents extérieurs. En effet si la concurrence est vive, les entreprises sont contraintes d'ajuster à plus ou moins court terme le volume et la structure de leur production à la demande interne et externe.

Ensuite les IDE ont eu un rôle inégal dans le redéploiement des entreprises des PECO sur leur marché domestique et sur les marchés extérieurs. Le tableau 2 ci-dessous montre que celui-ci est primordial en Hongrie, alors qu'il joue un rôle secondaire en République tchèque et en Pologne, et selon toute vraisemblance, négligeable en Roumanie et Bulgarie (voir tableau 1). Il faut remarquer que pour la Pologne et la Hongrie, le commerce extérieur des sociétés à capital étranger est déficitaire. Ceci a, à notre sens, deux ori-

gines. Tout d'abord les besoins en biens d'investissements importés sont élevés, surtout si l'on considère que les IDE en Pologne sont de type « *green fields* ». En second lieu, les IDE concernent souvent le secteur commercial, ils ont alors pour objet de faciliter les exportations des sociétés étrangères vers les pays considérés.

Il importe aussi d'expliciter les déterminants des restructurations internes et des adaptations aux chocs externes qu'ont subies les entreprises. Les expériences et monographies rapportées ci-dessus montrent que l'absence

Tableau 2. Poids des investissements étrangers dans l'économie

Part des sociétés à capital étranger (en %) dans	Rép. tchèque 1994	Hongrie 1994	Pologne 1994
Emploi total	7,5	20,1	6
Ventes	11,2	30,9	10
Exportations	16,4	39,5	16,4
Importations		43,7	21
Industrie manufacturière :			
- Emploi	7,5	30,6	5,6
- Ventes	11,2	42,1	10,8

Source : G. Hunya (1997).

de réactions au changement systémique est rare, tout au moins dans les pays d'Europe centrale. En effet l'introduction de la concurrence nationale et internationale a entraîné une profonde mutation du volume de la demande et des structures de prix auxquels les entreprises de ces pays étaient confrontées. Lorsque leur contrainte budgétaire s'est resserrée, l'absence de réactions et d'adaptation a mis en danger leur pérennité et leur existence même.

Toujours en Europe centrale, les changements économiques ont mis en évidence les départements et unités de production rentables et non rentables dans les nouvelles conditions économiques. Ceci a entraîné en Hongrie, et dans une moindre mesure en Pologne et République tchèque, l'éclatement des anciens combinats. Certains services sociaux rendus par les entreprises ont été supprimés. Néanmoins, ces services n'ont pas toujours été remplacés par un système de protection sociale géré indépendamment des entreprises par des organismes publics, comme en Europe de l'Ouest. La réforme de la protection sociale est cependant bien amorcée en Europe centrale. Dans les autres pays, c'est une des raisons pour lesquelles les Etats nationaux continuent à apporter un soutien direct ou indirect aux entreprises (absence de

mise en faillite notamment). En effet une disparition rapide des ex-combats, outre ses effets sur le chômage, priverait une partie très importante de la population de tout « filet » de protection sociale.

Enfin la restructuration interne des entreprises ne concerne pas en premier lieu l'organisation de la production. Une des raisons est que les modalités de l'organisation scientifique du travail dans les économies de type soviétique suivaient avec un certain décalage les évolutions de l'Ouest (Redor, 1990). Les activités de production n'étaient donc pas organisées suivant des principes fondamentalement différents de ceux qui prévalent dans l'UE. En revanche, dans les économies où l'ouverture sur les marchés internationaux a été la plus importante, la nécessité d'un changement des méthodes de gestion des entreprises a entraîné de profondes réorganisation des fonctions non directement liées à la production. Pour vendre leurs produits à l'exportation et être compétitives sur leurs propres marchés, les entreprises ont été conduites à créer de nouvelles fonctions au sein de leur organisation. Elles leur ont attribué une place importante dans les nouveaux organigrammes. Ces fonctions tertiaires concernent en premier lieu les services commerciaux et financiers.

Les réponses inégales au changement systémique que l'on trouve entre les différents pays montrent bien quels sont les facteurs des restructurations. Si comme nous venons de le voir, les PEC sont dans une situation relativement proche les uns des autres, les pays d'Europe orientale (Roumanie et surtout Bulgarie) et certains pays de la CEI (Ukraine, Russie) se caractérisent par la faiblesse de leur « réponse » au choc systémique. La restructuration des entreprises y est lente. Les comportements anciens ne sont pas rares. Par exemple la thésaurisation de la main d'œuvre (attestée par la forte baisse de la productivité du travail) est encore importante. Également dans ces pays les effectifs travaillant directement à la production ont été renforcés sans que ne soient développées les nouvelles fonctions tertiaires des entreprises. Ce comportement s'explique tout d'abord par la faible ouverture extérieure (cette remarque est moins valable pour la Roumanie). Aussi bien en Bulgarie que dans beaucoup de pays de la CEI (Russie, Ukraine) le niveau des échanges extérieurs au milieu des années 90, ne dépasse pas, et parfois même demeure inférieur (cas de la Bulgarie) à celui de 1989. De plus dans ces derniers pays, la contrainte budgétaire des entreprises est plus faible qu'en Europe centrale. Pour repousser cette contrainte, elles reçoivent des aides et subventions directes de l'État, ou ont recours aux « crédits interentreprises » qui désignent en fait les dettes qui restent impayées.

Conclusion

Les économies qui composaient l'ancien bloc soviétique se trouvent en 1996 sur des trajectoires très différentes, voire divergentes, tant en ce qui

concerne les évolutions macro-économiques, que l'adaptation des entreprises au changement systémique.

Dans cette perspective, la capacité de ces économies à répondre au choc extérieur, qu'elles ont toutes subi, est primordial. Outre les effets « classiques » du commerce international, l'ouverture extérieure de certaines d'entre elles a constitué une très forte incitation pour les entreprises à s'adapter aux nouvelles conditions économiques. Lorsque cette adaptation s'est réalisée, le rôle des IDE a été limité (sauf en Hongrie). En Europe centrale, les adaptations de l'organisation interne se sont faites par un rééquilibrage au profit des fonctions de l'entreprise non directement liées à la production, et au détriment de certaines tâches et unités de production.

Pour finir il faut considérer que les processus en cours se déroulent sur une très longue période. En effet même parmi les pays les plus avancés (Hongrie, Pologne, République tchèque), les restructurations industrielles sont loin d'être achevées, et les privatisations, lorsqu'elles sont réalisées, sont souvent formelles. Surtout l'insertion dans le DIT se fait suivant les « anciennes » spécialisations. On peut prévoir que les « nouvelles » spécialisations, portant sur des productions à plus forte valeur ajoutée, se développeront dans le futur très diversement suivant les pays, et à des rythmes très inégaux.

Références bibliographiques

- Andreff W. (1993), *La crise des économies socialistes*. Presses Universitaires de Grenoble.
- Balassa B. (1963), « An Empirical Demonstration of Classical Comparative Cost Theory », *The Review of Economics and Statistics*, August.
- Belozerova S.M. (1995), « Les problèmes sociaux du travail dans l'industrie russe : la période de reconstruction », *Obchestvo i Ekonomika*, n° 10-11, pp. 35-45 (en russe).
- Blanchard O., Commander S., Coricelli F. (1995), « Unemployment and Restructuring in Eastern Europe and Russia », in Commander S., Coricelli F. : *Unemployment, Restructuring, and the Labour Market in Eastern Europe and Russia*. The World Bank, pp. 289-331.
- Blanchard O., Dornbusch R., Krugman P., Layard R., Summers L. (1991), *Reform in Eastern Europe*. MIT Press.
- Boeri T. (1994), « Les flux observés sur le marché du travail et la persistance du chômage en Europe centrale et orientale », in OCDE : *Le chômage dans les pays en transition : tenace ou passager ?*, pp. 13-60.
- Boeri T. (1995), « Unemployment Dynamics and Labour Market Policies », in Commander S., Coricelli F. : *Unemployment, Restructuring, and the Labour Market in Eastern Europe and Russia*, The World Bank, pp. 289-330.
- Carlin W., van Reenen J., Wolfe T. (1994), *Enterprise Restructuring in the Transition : an Analytical Survey of the Case Study Evidence from Central and Eastern Europe*, EBRD, working paper n°14.
- Economic Commission for Europe (1996), *Statistical Survey of Recent Trends in Foreign Investments in East European Countries*. Economic and Social Council, United Nations, Décembre.
- Estrin S., Brada J.C., Gelb A., Singh I. (1995), *Restructuring and Privatization in Central and Eastern Europe, Case studies of Firms of Transition*. Londres, New York, Sharpe.
- Festoc F. (1996), *Réinsertion des pays d'Europe centrale dans le commerce mondial, la voie européenne*. Thèse de doctorat de sciences économiques, université de Nantes.
- von Hirschhausen C. (1996), *Du combinat socialiste à l'entreprise capitaliste, une analyse des réformes industrielles en Europe de l'Est*. Paris, Editions L'Harmattan.
- Hunya G. (1997), « Foreign Direct Investment and its Effects in the Czech Republic, Hungary and Poland », in Biffi G. (ed), *Migration, Free Trade, and Regional Integration in Central and Eastern Europe*, OCDE, WIFO.
- Kornai J. (1980), *Economics of Shortage*. Amsterdam, North Holland, 2 volumes.
- Kornai J. (1990), *Du socialisme au capitalisme : l'exemple de la Hongrie*. Paris, Editions Gallimard.
- Lemoine F. (1995), « La dynamique des exportations des PECO vers l'Union européenne », *Economie internationale*, n° 62, 2^e trimestre, pp. 145-172.
- Lemoine F. (1996), « Croissance industrielle et dynamiques sectorielles en Europe centrale », contribution au 45^e colloque de l'AFSE, septembre.
- MacGilvray J., Simpson D. (1973), « The Commodity Structure of Anglo-Irish Trade », *The Review of Economic Studies*, November, pp. 451-460.

- Nuti M. (1993), « Lessons from the Stabilisation Programmes of Central and Eastern European Countries, 1989-1992 », in Somogyi L. (ed) *The Political Economy of the Transition Process in Eastern Europe*, Edward Elgar, pp. 40-66.
- Pailhé A. (à paraître en 1998), « L'évolution de l'activité des femmes ou cours du changement systémique en Europe centrale », *Revue d'études comparatives Est/Ouest*, n° 2.
- Pelikan P. (1992), « The Dynamics of Economic Systems or How to Transform a Failed Economy », *Journal of Evolutionary Economics*, n° 2, pp. 39-63.
- OCDE (1992 à 1996), *Short Term Economic Indicators, Transition Economies*.
- Pianelli D. (1995), « L'après CAEM : les échanges entre les pays de Visegrad », *Economie internationale*, n° 62, 2^e trimestre, pp. 191-204.
- Redor D. (1990), « Les transformations du marché du travail en Europe de l'Est », *Revue française d'économie*, Eté, pp. 107-123.
- Redor D. (1995), « La politique salariale en France : quels enseignements pour l'Europe centrale et orientale ? », in Andreff W. (ed), *Le secteur public à l'Est : restructuration industrielle et financière*, Paris, Éditions l'Harmattan.
- Redor D. (1996), « Rupture systémique et réorientation du commerce extérieur des PEC vers l'Union européenne », contribution au 45^e colloque de l'AFSE, septembre.
- Redor D. (1997), « Pays de l'Est : De l'ouverture à l'adhésion », in de Montbrial T. et Jacquet P. (Dir), *Rapport Ramsès 98*, Dunod, pp. 177-198.

Anexe

Tableau 1 A . Indicateurs économiques
pays d'Europe centrale et orientale

	Hongrie	Pologne	Slovaquie	Rép. tchèque	Bulgarie	Roumanie
Population millions d'habitants (1995)	10 576	37 854	5 347	10 330	9 004	23 152
Chomage (juin 1996) (milliers)	496	2 580	313	163	400	1 043
Taux de chômage (juin 1996)	11	14,7	12,2	3,1	12,2	9,3
Emploi total (en milliers, juin 1996) par rapport à l'indice 100 en 1990	2 560 73,9	8 506 83,7	2 036 89,3	3 108 70,2	3 090 80,3	5 833 75,8
Production industrielle au second semestre 1996, indice 100 en 1990	88,2	123,5	80,8	78,8	57	71,9
Productivité du travail dans l'industrie second semestre 1996, indice 100 en 1990	119,6	134,9	106	107,3	ND	106,9
Gains mensuels en dollars, juin 1996 (taux de change courant)	287	314	254	310	67	98
Exportations en milliards de \$, juin 95-juin 96. Même période par rapport à 1990, indice 100	12,9 134	23,9 167,1	8,6 298	17,2 190	4,4 32,7	7 120,7
Importations en milliards de \$, juin 95-juin 96. Même période par rapport à 1990, indice 100	4,9 172,8	33 346,5	9,6 299	20,5 208,9	4,3 32,8	8,6 94,3

Source : OCDE, Indicateurs Economiques de court terme, années 1992 à 1996.
ND : non déterminé.