

## QUEL MODÈLE ECONOMIQUE POUR L'EUROPE DANS LA MONDIALISATION ?

PAR

Károly Attila SOOS\*

Les deux grands groupes de pays composant la « nouvelle » Union européenne (UE) sont, d'une part, les 15 pays anciens membres de la Communauté et, d'autre part, le groupe des 10 nouveaux membres, libérés du camp socialiste qui s'effondrait à la fin des années 1980 – auxquels s'ajoute un troisième, bien plus grand, consistant en Chypre et en Malte, deux pays que nous ne traiterons pas ici. Bien sûr, le groupe des Dix n'est grand que par le nombre ; ces pays ne représentent sinon qu'un cinquième de la population de l'Union et quelque huit % de son PIB, calculé en parités de pouvoir d'achat.

Dans les années et décennies qui viennent, la cohésion de la nouvelle Union va nécessairement se trouver soumise à des épreuves sérieuses, parce que les circonstances, la situation et, conséquemment, les intérêts des Quinze et des Dix sont différents ou très différents dans bien des domaines. La barrière qui divise les Quinze et les Dix n'est certainement pas la seule, mais, susceptible d'engendrer des disputes dans des secteurs aussi divers que les services ou encore le niveau des dépenses budgétaires – et des recettes – de Bruxelles, elle peut se révéler la plus importante.

Face à ces clivages, on peut soit accepter de la désintégration plus ou moins rapide de l'Union ou, au contraire, chercher assidument des compromis mutuellement satisfaisants. Des considérations politiques davantage qu'économiques nous poussent à pencher pour cette seconde alternative, notamment parce que nous ne sommes pas convaincus que la consolidation de la démocratie et des libertés dans les pays du groupe des Dix pourrait être garantie sans l'intégration européenne. Toutefois, c'est surtout sous l'angle de la mondialisation, un champ dans lequel trouver des compromis au sein de l'Union sera difficile compte tenu des intérêts différents que nourrissent les Quinze et les Dix, que nous entendons ici aborder la question la cohérence de l'UE.

### LA MONDIALISATION ET LES INTÉRÊTS GÉNÉRAUX

Un théorème fondamental des Sciences économiques est ce que le commerce international augmente le bien-être des populations des pays participant y prenant part. Sur la base de ce théorème, on devrait dire que l'augmentation rapide et importante du commerce de l'Union européenne avec le monde extérieur est l'intérêt général de tous les Etats membres de l'UE. Cette augmentation – à laquelle nous réduisons la mondialisation dans le cadre de cet article – nécessite la réduction – ou plutôt l'abolition – du protectionnisme

---

\* Directeur de recherches à l'Institut des Sciences économiques de l'Académie hongroise des sciences (Budapest, Hongrie).

collectif de l'Union vis-à-vis du monde extérieur, un principe que, en théorie, tous les membres de l'Union devraient soutenir.

Cependant, la réalité est plus complexe. Avec le commerce, ce sont toujours les consommateurs qui gagnent ; peut-être tous ne gagnent pas, mais, en principe, aucun consommateur – ou plutôt aucun groupe important des consommateurs – ne devrait perdre avec le commerce. Toutefois, les consommateurs ne peuvent gagner que dans le cas où une partie des producteurs perd. Or, sur la base des travaux de Mancur Olson<sup>1</sup> et d'autres auteurs, nous savons que, sur le plan politique, l'influence d'un groupe limité de producteurs peut être plus forte que celle de consommateurs beaucoup plus nombreux. L'explication de ce phénomène paradoxal est le fait que, en général, les producteurs forment des groupes plus concentrés et mieux organisés que les consommateurs. Bien sûr, la différence entre les niveaux d'organisation et d'activité entre consommateurs et producteurs est, à son tour, connectée avec l'enjeu individuel plus grand de chacun des producteurs comparé à celui des consommateurs individuels.

Tout cela implique que le libre-échange, malgré ses avantages au niveau du globe, d'un pays ou – dans le cas de l'UE – d'une communauté de pays, peut ne pas gagner de soutien suffisant pour dominer la politique commerciale. Pour bien comprendre les intérêts contradictoires qui peuvent se manifester sur les questions de libre-échange et de protectionnisme, examinons les différences qui divisent les pays, en particulier le groupe des Quinze et celui des Dix au sein de l'UE.

#### L'ORIENTATION EUROPÉENNE PRÉPONDÉRANTE DU COMMERCE DES DIX NOUVEAUX ETATS MEMBRES

Le groupe des 10 nouveaux Etats membres est constitué de trois anciennes Républiques socialistes de l'Union soviétique (l'Estonie, la Lettonie et la Lituanie), de cinq membres du Conseil d'assistance économique mutuelle – le CAEM, une organisation de coopération économique des pays satellites de l'URSS –, que sont la Tchécoslovaquie, devenue maintenant la République tchèque et la Slovaquie, la Bulgarie, la Hongrie, la Pologne et la Roumanie, et, enfin, d'une ancienne république yougoslave, la Slovénie. Avant l'effondrement du camp socialiste, le commerce extérieur de tous ces pays était principalement orienté vers des pays ou autres entités qui, à l'heure actuelle, ne font pas partie de l'Union européenne.

Cette orientation a changé depuis, mais, la disponibilité de données statistiques là-dessus étant limitée, nous ne pouvons illustrer ce mouvement. Selon les estimations de la Commission économique pour l'Europe, en 1984-85, le taux moyen de l'Europe non communiste dans les exportations de la Hongrie, de la Pologne et de la Roumanie était de 40,4 %. En 2006-2007, d'après les données d'Eurostat, ce taux – en fait, le taux du groupe des Quinze – est monté à 56,0 %. Cette réorientation du commerce extérieur des pays post-communistes se trouve accentuée par l'importante croissance des exportations totales de ces pays durant cette période : de fait, la valeur de leurs exportations s'est accrue de 760 % depuis la seconde moitié des années 1980, tandis que, d'après les données de l'OMC, l'accroissement des exportations du monde entier a à peine dépassé les 500 %.

---

<sup>1</sup> Cf. Mancur OLSON, *The Rise and Decline of Nations : Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*, Yale University Press, Cumberland, 1982.

Le dynamisme du commerce des Dix avec les Quinze peut être expliqué par trois facteurs principaux : la débâcle de la coopération dans le cadre du CAEM ; la proximité géographique de l'Europe occidentale et la renaissance des anciennes traditions de coopération Est-Ouest ; les accords conclus par l'Europe communautaire avec les pays du groupe des Dix dès 1991 – y compris, bien sûr, les traités d'adhésion de ces pays, entrés en vigueur en 2004 et 2007.

Intéressons-nous à la distribution des exportations du groupe des 13 – auquel nous limitons le groupe des 15 en raison de l'indisponibilité de données pour la Belgique et le Luxembourg – et du groupe des 10. On peut distinguer cinq directions principales : deux sont intra-communautaires (les 13 et les 10), tandis que les trois autres sont des groupes de pays importateurs importants, à savoir un groupe formé par 4 Etats de l'hémisphère occidental (le Brésil, le Canada, le Mexique et les USA), un autre formé par 10 pays asiatiques (la République populaire de Chine, Hong Kong, l'Inde, l'Indonésie, le Japon, la Corée du Sud, la Malaisie, les Philippines, Singapour et la Thaïlande) et le dernier constitué de trois pays successeurs de l'Union soviétique (la Biélorussie, la Russie et l'Ukraine). Les pays asiatiques et ceux de l'hémisphère occidental sont importants parce qu'ils sont des partenaires potentiels principaux dans la mondialisation, en raison notamment de la taille et de la croissance dynamique de leurs économies. Le groupe des pays successeurs de l'URSS comprend les principaux partenaires commerciaux traditionnels du groupe des Dix, qui, en 2007, absorbaient 55,2 % des exportations extra-communautaires des 23 pays ici considérés.

Pour analyser la distribution des exportations, nous utilisons un modèle simple de gravité, où le commerce dépend positivement de la taille des pays partenaires (PIB mesuré en prix courants) et négativement de la distance géographique (mesurée par un indicateur construit par le CEPPII, qui prend en considération la localisation de l'industrie dans les pays individuels<sup>2</sup>) ; ces facteurs représentant strictement la gravité sont complétés par une troisième variable indépendante, le rapport entre les PIB par tête des pays partenaires (mesurés en parités de pouvoir d'achat), qui incarne l'« effet Linder »<sup>3</sup> : selon Stephan Linder, des différences structurelles dans la demande des consommateurs, qui à leur tour diminuent le commerce bilatéral, sont engendrées par les différences de développement économique entre les pays. Outre ces variables de base, des variables *dummies* sont introduites pour analyser les cinq orientations des exportations que sont, rappelons-le, le groupe des 13 (anciens membres de l'Union), le groupe des 10 (nouveaux membres), les pays successeurs de l'Union soviétique, les pays de l'hémisphère occidental et les pays asiatiques. Le nombre des variables *dummies* est de dix : les cinq directions des exportations sont séparément formalisées par des *dummies* pour le groupe des 13 et celui des 10 comme exportateurs, cela permettant de comparer les différentes déviations de direction des exportations de celles impliquées par la gravité. Bien sûr, la mesure de l'effet de la gravité et des facteurs et tailles des déviations des rapports commerciaux par rapport à la force de la gravité exigerait la prise en considération, dans les calculs, d'autres groupes de pays exportateurs ; toutefois, nous savons, sans avoir besoin d'estimation pour cela, que le commerce extra-communautaire de tous les Etats membres de l'Union européenne est restreint par des barrières tarifaires et non tarifaires.

La question qui nous intéresse ici est la différence entre le groupe des 13 et celui des 10, une différence mise en évidence par les résultats des estimations présentés dans le tableau n° 1 ci-dessous. Les estimations des exportations du groupe des 10 – les coefficients et les

<sup>2</sup> Cf. le site Internet [www.cepii.fr](http://www.cepii.fr).

<sup>3</sup> Cf. Stephan LINDER, *An Essay on Trade and Transformation*, Almqvist and Wiksells, Uppsala, 1961.

valeurs de « t » des variables *dummies* présentés dans la colonne 3 – semblent montrer que ces pays – après la déduction de l’effet des facteurs de gravité – maintiennent des rapports économiques relativement forts avec leurs anciens partenaires commerciaux principaux, les pays successeurs de l’Union soviétique. Dans le même temps, dans la même colonne, on trouve des coefficients et des valeurs de « t » bien plus importants et négatifs pour le *dummies* des exportations vers les pays de l’hémisphère occidental et vers l’Asie, qui montrent clairement que les exportations du groupe des 10 dans ces deux régions sont bien au-dessous du niveau justifié par les facteurs de gravité. Les coefficients et les valeurs de « t » présentés dans la colonne 2 pour ces deux directions d’exportations sembleraient suggérer que les pays du groupe des 13, c’est-à-dire les anciens membres de l’Union européenne, exportent beaucoup plus dans ces deux régions que ne le justifient les facteurs de gravité. Bien sûr, cela ne tient qu’en comparaison avec les pays membres du groupe des 10, ce qui ne permet pas d’affirmer que les exportations du groupe des 10 vers les pays américains et asiatiques sont extrêmement limitées. Pour la variable *dummy* des exportations vers pays successeurs de l’Union soviétique, le coefficient dans la colonne des 13 n’est ni important, ni significatif, donc, on ne peut affirmer de manière absolue un surpoids des exportations du groupe des 10 dans les pays successeurs de l’Union soviétique. La situation est un peu similaire en ce qui concerne les rapports commerciaux du groupe des 10 et du groupe des 13 : selon les résultats de l’estimation présentée dans la colonne 3, les exportations des 10 nouveaux membres vers les 13 anciens restent quelque peu au-dessous de la « norme » déterminée par les forces de gravité, sans que cela tienne aux exportations des 13 vers les 10.

Prenant aussi en considération le fait que le commerce mutuel des 10 ne semble pas dévier de la règle de gravité, nous pouvons conclure que les exportations du groupe des 10 nouveaux pays membres sont fondamentalement orientées vers l’Europe (UE et ancienne Union soviétique), tandis que seulement de modestes quantités de leurs exportations se dirigent vers les pays d’Asie et de l’hémisphère occidental, qui sont pourtant leurs partenaires potentiels principaux dans la mondialisation du fait de la taille et de la croissance dynamique de leurs économies.

**Tableau n° 1 : estimations (panel, effets hasards) des exportations du groupe des UE-13 et des UE-10 dans les cinq groupes de pays (1999-2007)**

Variable	UE-13	UE-10	Explications des variables
1	2	3	4
Indistwces	-1.5	-1.01	Distance selon CEPII ( <i>cf.</i> le corps de l’article)
"t"	-40.7	-25.5	
SUMlngdp	0.87	0.89	Somme des logarithmes du PIB
"t"	85.6	84.9	
lnXgdp_pcPPP	-0.22	-0.14	Logarithme du taux des PIB par tête (en PPA)
"t"	-5.4	-3.59	
partnOLD	0.01	-0.27	<i>Dummy</i> des exportations aux UE-13
"t"	0.08	-2.71	
partnNEW	0.09	0.19	<i>Dummy</i> des exportations aux UE-10
"t"	0.94	1.48	
partnCIS	-0.14	0.49	
"t"	-0.89	2.67	<i>Dummy</i> des exportations à l’ancienne URSS
partnAMERICA	1.02	-1.17	<i>Dummy</i> des exportations à l’hémisphère occidental

"t"	6.98	-7.14	
partnASIA	1.66	-1.06	
"t"	15.09	-9.14	Dummy des exportations aux pays asiatiques
_cons	-14	-18.4	
"t"	-25.2	-30.9	
Statistiques			
r2_w	0.48	0.48	
r2_b	0.86	0.85	
r2_o	0.85	0.83	
chi <sup>2</sup>	12263	11614	
rho_ar			
sigma_u	0.89	0.94	
sigma_e	0.39	0.39	
rho_fov			
N	8072	8072	
N_g	897	897	
g_max	9	9	
g_avg	9	9	
g_min	8	8	

## LE NIVEAU TECHNOLOGIQUE DES EXPORTATIONS

Outre les quantités totales des exportations dans les différents groupes de pays, il est également utile de s'intéresser à l'identité de ceux qui exportent et au contenu des exportations.

Sur le long terme, la source principale, voire unique, de l'augmentation du bien-être est le développement de la technologie. En conséquence, les indicateurs du niveau technologique des exportations des pays et du changement de ce niveau se révèlent importants. Le tableau n° 2 présente les positions et tendances générales des exportations intra-communautaires et des exportations à destination des trois groupes de pays partenaires présentés ci-avant – dans la décomposition des exportations, mesurées en SH, nous suivons la nomenclature de classification technologique (ISIC) de l'OCDE<sup>4</sup>.

**Tableau n° 2 : la composition, en pourcentages, des exportations du groupe des 13 et du groupe des 10 par niveau technologique en 1999 et 2007 et en moyenne sur la période 1999-2007**

		1999	Moyenne 1999-2007	2007
UE-13	Haute technologie	15	16	14
	Moyenne-haute techn.	41	40	40
	Moyenne-faible techn.	11	11	13

<sup>4</sup> Haute technologie : SH 30, 8517-8531, 8540-8542, 88 et 90 ; moyenne-haute technologie : SH 28, 29, 31-38, 84, 85 (sauf 8517-8531 et 8540-8542), 87, 91-93 ; moyenne-faible technologie : SH 39, 40, 69, 70, 72, 73, 82, 83, 89, 96 ; faible technologie : tout le reste. Cf. OCDE / Working Party on International Trade in Goods and Trade in Services Statistics, *Reviewing the Nomenclature for High-Technology Trade. The Sectoral Approach*, Statistics Directorate, Paris, 2008.

	Faible technologie	33	33	34
	Total	100	100	100
<b>UE-10</b>	Haute technologie	7	9	11
	Moyenne-haute techn.	36	38	40
	Moyenne-faible techn.	15	16	16
	Faible technologie	42	37	32
	Total	100	100	100

Les données montrent que si le niveau technologique des exportations du groupe des 10 était très défavorable en 1999, il s'est fortement amélioré pendant la période examinée, même s'il demeure en-dessous de celui du groupe des 13 en 2007.

L'analyse de la décomposition géographique proposée par le tableau n° 3 est instructive. Elle révèle que, grâce à un avancement graduel, en 2007, les exportations intra-communautaires et celles du groupe des 10 dirigées vers les pays successeurs de l'Union soviétique ont une composition par niveau technologique peu différente des exportations du groupe des 13 dans les mêmes groupes de pays partenaires.

**Tableau n° 3 : la composition, en pourcentages, des exportations du groupe des 13 et du groupe des 10, par niveau technologique et par groupes européens de partenaires (2007)**

		Exportations vers :		
		pays du groupe des 13	pays du groupe des 10	pays successeurs de l'URSS
<b>UE-13</b>	Haute technologie	12	11	13
	Moyenne-haute techn.	37	42	50
	Moyenne-faible techn.	14	16	10
	Faible technologie	37	31	27
	Total	100	100	100
<b>UE-10</b>	Haute technologie	11	10	15
	Moyenne-haute techn.	43	32	41
	Moyenne-faible techn.	15	20	16
	Faible technologie	31	38	28
	Total	100	100	100

En revanche, les exportations des pays du groupe des 10 à destination de l'hémisphère occidentale et de l'Asie ont une composition par niveau technologique beaucoup plus défavorable que les exportations des pays du groupe des 13 vers les mêmes groupes de pays (*cf.* le tableau n° 4).

**Tableau n° 4 : la composition, en pourcentages, des exportations du groupe des 13 et du groupe des 10 par niveau technologique et par groupes non européens de partenaires (2007)**

		Exportations à	
		l'hémisphère occidentale	l'Asie
<b>UE-13</b>	Haute technologie	19	22

	Moyenne-haute techn.	46	44
	Moyenne-faible techn.	8	10
	Faible technologie	26	24
	Total	100	100
<b>UE-10</b>	Haute technologie	11	11
	Moyenne-haute techn.	49	52
	Moyenne-faible techn.	14	12
	Faible technologie	26	25
	Total	100	100

Cette dernière observation est accentuée par la limitation de la même comparaison aux cinq pays moins développés des 13, d'une part, et aux cinq pays plus développés des 10, de l'autre. Le tableau n° 5 montre ainsi que même une telle limitation ne diminue pas la différence : les exportations des pays des 10 vers l'hémisphère occidental et l'Asie ont une composition par niveau technologique beaucoup plus défavorable que les exportations des 13 vers les mêmes groupes de pays.

**Tableau n° 5 : la composition, en pourcentages, des exportations des cinq anciens Etats membres de l'UE moins développés et des cinq nouveaux Etats membres plus développés, par niveau technologique et par groupes non européens de partenaires (2007)**

		Exportations à	
		l'hémisphère occidental	l'Asie
<b>Anciens<sup>1</sup></b>	Haute technologie	24	29
	Moyenne-haute techn.	41	36
	Moyenne-faible techn.	8	9
	Faible technologie	27	26
	Total	100	100
<b>Nouveaux<sup>2</sup></b>	Haute technologie	12	12
	Moyenne-haute techn.	54	60
	Moyenne-faible techn.	14	11
	Faible technologie	19	18
	Total	100	100

<sup>1</sup> L'Espagne, la Finlande, la Grèce, l'Irlande et le Portugal.

<sup>2</sup> La Hongrie, la Pologne, la Slovaquie, la Slovénie et la Tchéquie.

### MARCHÉS CONQUIS ET MARCHÉS ÉTRANGERS – RÉSEAUX EUROPÉENS DE PRODUCTION

Pour les UE-10, les marchés des pays successeurs de l'Union soviétique étaient connus, leurs produits y avaient été introduits. Même après la débâcle du CAEM, ils pouvaient conserver nombre de leurs avantages, ce qui reflète d'ailleurs leurs exportations. Ainsi, ces marchés continuent d'absorber les exportations des UE-10 dans des quantités qui semblent plus ou moins correspondre aux prédictions d'un modèle de gravité et le niveau technologique des exportations vers ces marchés est satisfaisant. Les marchés des Etats

membres, anciens et nouveaux, semblent également être connus et conquis, dans le même sens. Ainsi, la connaissance et la conquête du marché du groupe des 13 (en fait le groupe des Quinze) est fondamentalement le résultat des activités des deux dernières décennies. Ce processus a été analysé par beaucoup d'économistes, y compris par nous<sup>5</sup>.

En revanche, les marchés des pays d'Asie et de l'hémisphère occidental ne sont pas conquis et évidemment pas connus non plus par les UE-10. Leurs exportations vers ces marchés sont ainsi limitées. Quant à la composition par niveau technologique de ces exportations, elle correspond à peu près à la composition des exportations vers les trois groupes de pays européens, qui est défavorable. Les distances qui séparent les pays de l'UE-10 de ces marchés sont grandes, ce qui implique que le transport est coûteux, tandis que la rentabilité des échanges exige une composition technologiquement plus avancée des exportations – comme l'illustre la composition des exportations des UE-13 vers ces régions du monde.

Evidemment, il est attractif de continuer à agir sur le marché protégé de l'Union européenne sans être dérangé par une concurrence accrue. Cela vaut pour tous les Etats membres de l'UE. Toutefois, c'est surtout important pour les pays qui connaissent moins les marchés alternatifs de leurs produits et dont les produits sont moins bien introduits sur ces marchés alternatifs : ces pays ont plus à perdre avec la libéralisation des marchés. En l'occurrence, ici, il s'agit des UE-10. Il faut aussi prendre en considération le fait qu'une forme importante, sinon prépondérante, de l'introduction des produits des UE-10 dans le marché des UE-13 est l'établissement de quelques chaînons de réseaux de production dans ces pays. Avec une importante réduction de la protection du marché unique de l'UE, la construction de ces réseaux au sein de l'Europe pourrait être facilement remplacée par l'installation d'usine en Asie ou encore au Mexique. Et cette perte pour les 10 n'aurait pas de contrepartie évidente en termes de gains avec le libre-échange.

La crainte de telles pertes est un facteur important de la formation de la politique commerciale des UE-10. Cela explique par exemple la vive réaction de la Hongrie aux propositions de l'OMC en juillet 2008 : le gouvernement hongrois s'est ainsi fermement opposé à la réduction de la protection dans le domaine industriel – et non seulement dans le domaine agricole, qui est un problème différent.

\* \*

\*

---

<sup>5</sup> Cf. par exemple José CAETANO / Aurora GALEGO, « In search for determinants of intra-industry trade within an enlarged Europe », Document de travail du département d'Economie de l'Université d'Evora, n° 2006/02, 2006 ; Károly Attila SOÓS, « Structural upgrading in manufacturing under transition. A comparative analysis of eight countries », in Z. BARA / L. CSABA (dir.), *Small Economies' Adjustment to Global Tendencies*, Aula Publishing Co., Budapest, 2001, pp. 245-294 ; Imre FERTÓ / Károly Attila SOÓS, « Trade specialization in the European Union and in post-communist European countries », *Eastern European Economics*, vol. XLVI, n° 3, 2008, pp. 5-28, et « Intra-industry trade between the old EU and the NMS before enlargement », in R. GRINBERG / P. HAVLIK / O. HAVRYLYSHIN (dir.), *Economic Restructuring and Integration in Eastern Europe. Experiences and Policy Implications*, Nomos, Baden-Baden, 2008 ; Hubert GABRISCH, « Vertical intra-industry trade between EU and accession countries », *IWH-Discussion Papers*, n° 12, 2006.

Nous avons démontré que les pays post-communistes devenus de nouveaux Etats membres de l'Union européenne ont certaines raisons importantes d'être moins pressés de réduire la protection du marché unique de l'Union que ne le sont les anciens membres de l'UE. Bien entendu, il y a toute une série de facteurs qui rendent différents les intérêts des Etats membres en ce qui concerne la réduction de la protection du marché unique. Sur la base de l'analyse de David Rae et Marte Sollie<sup>6</sup>, on peut penser que la ligne de séparation des pays soutenant la libéralisation des échanges et des pays s'y opposant ne suivra pas forcément la distinction entre « anciens » et « nouveaux » de l'UE.

Deux versions du développement des intérêts des pays peuvent être dangereuses. D'une part, la perpétuation du consensus actuel acceptant le *statu quo* et refusant l'ouverture des marchés causerait du dommage non seulement à l'économie de l'Union européenne, mais aussi au monde entier. D'autre part, une forte polarisation des pays qui sont pour et des pays qui sont contre la continuation de la mondialisation serait également dangereuse, car, à long terme, cela risquerait de conduire à la dissolution de l'Union.

En conclusion, il apparaît que si parvenir à des compromis qui contribuent au progrès de la mondialisation ne sera pas facile, c'est néanmoins la seule voie acceptable. Ainsi que le soulignent D. Raes et M. Sollie, les difficultés d'adaptation aux vicissitudes de la mondialisation peuvent normalement être traitées par un contrôle vigilant de l'augmentation des salaires. Personnellement, nous estimons, en tant qu'économiste, que les pays doivent payer ce prix pour leur participation à la mondialisation. De son côté, l'Union doit continuer à soutenir les efforts de développement économique et technologique des nouveaux Etats membres, sans quoi la compétitivité de ces derniers ne pourra pas atteindre le niveau nécessaire pour une participation fructueuse à la mondialisation.

---

<sup>6</sup> David RAE / Marte SOLLIE, « Globalisation and the European Union : which countries are best pace to cope ? », *Economic Department Working Paper of the OCDE*, n° 586, 2007.