

# L'expérience hongroise de l'adhésion à l'UE

Dr. László Vajda

Chef de Département

Département de la Coordination Européenne  
et des Relations Internationales

Atelier FAO de Négociation

Hammamet, Tunisie

18-21 Mai 2009

# Plan de la présentation

- Calendrier des négociations
- Préparation des négociations, y.c. sélection et gestion de l'équipe
- Description du processus d'adhésion
- Remarques conclusives

# Introduction à la Hongrie



- La République de Hongrie
  - Capitale : Budapest
  - Superficie : 93 030 km<sup>2</sup>
  - Population : 9 930 915 hab



# Plan de la présentation

- Calendrier des négociations
- Préparation des négociations, y.c. sélection et gestion de l'équipe
- Description du processus d'adhésion
- Remarques conclusives

# Conditions préalables aux négociations : un long processus

- 1991 : Accord d'association entre la Hongrie et l'UE (préférences commerciales, harmonisation de la législation, coopération)
- 1993 : Critères de Copenhague
  - Mise en oeuvre de la démocratie
  - Économie de marché opérationnelle
  - Capacité à faire face à la concurrence au sein du marché unique
  - Accord pour une intégration plus avancée
  - + Préparation de la part de l'UE
- 1994 : Candidature pour l'Adhésion

# Calendrier des adhésions

country	association agreement	application	avis	accession			time difference (in months)			
				start of negotiation	signing accession treaty	date	(2)-(3)	(2)-(4)	(4)-(5)	(2)-(6)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)				
Denmark	-	05.1967	09.1967	06.1970	01.1972	01.1973	4	37	18	67
Ireland	-	05.1967	09.1967	06.1970	01.1972	01.1993	4	37	18	67
UK	-	05.1967	09.1967	12.1969	01.1972	01.1993	4	31	24	67
Greece	1962	06.1975	01.1976	07.1976	05.1979	01.1981	7	13	34	66
Portugal	-	03.1977	04.1978	10.1978	06.1985	01.1986	13	19	80	105
Spain	-	07.1977	04.1978	02.1979	06.1985	01.1986	9	19	76	101
Turkey	1964	04.1987	12.1989	-	-	-	32	-	-	-
Austria	1994	07.1989	08.1991	02.1993	06.1994	01.1995	25	43	16	66
Cyprus	1973	07.1990	06.1993	03.1998	04.2003	05.2004	34	92	61	177
Malta	1971	07.1990	06.1993	02.2000	04.2003	05.2004	34	115	38	177
Sweden	1994	07.1991	08.1992	02.1993	06.1994	01.1995	13	19	16	41
Finland	1994	03.1992	11.1992	02.1993	06.1994	01.1995	8	11	16	33
Norway	1994	11.1992	03.1993	04.1993	06.1994	-	4	5	14	-
Czech Rep.	1993 (1995)	01.1996	12.1997	03.1998	04.2003	05.2004	24	27	61	100
Estonia	1995 (1998)	11.1995	12.1997	03.1998	04.2003	05.2004	25	28	61	102
Hungary	1991 (1994)	04.1994	12.1997	03.1998	04.2003	05.2004	44	47	61	120
Latvia	1995 (1998)	10.1995	12.1998	02.2000	04.2003	05.2004	38	52	38	102
Lithuania	1995 (1998)	12.1995	12.1998	02.2000	04.2003	05.2004	36	50	38	100
Poland	1991 (1994)	04.1994	12.1997	03.1998	04.2003	05.2004	44	47	61	120
Slovakia	1993 (1995)	06.1995	12.1998	02.2000	04.2003	05.2004	42	56	38	106
Slovenia	1996 (1999)	06.1996	12.1997	03.1998	04.2003	05.2004	18	21	61	94
Bulgaria	1993 (1995)	12.1995	12.1998	02.2000	05.2005	01.2007	36	50	61	145
Romania	1993 (1995)	06.1995	12.1998	02.2000	05.2005	01.2007	42	56	61	151

# Organisation des négociations

- Ministère des Affaires étrangères
- Au coeur du processus, pour l'agriculture :  
Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural,  
Département de la Coordination Européenne
- Institutions impliquées en soutien :
  - Administrations agricoles locales
  - Agence de Paiement
  - Organisations professionnelles agricoles
  - Institut de Recherche Agricole
  - Universités
  - Académie Hongroise des Sciences

# Plan de la présentation

- Calendrier des négociations
- Préparation des négociations, y.c. sélection et gestion de l'équipe
- Description du processus d'adhésion
- Remarques conclusives

# Préparation des négociations

1. Avoir une image claire de notre propre politique agricole / analyse SWOT
2. Analyser et comparer les politiques agricoles en Hongrie et dans l'UE ; et créer des tables de correspondance concernant :
  - Les aspects juridiques
  - Les aspects institutionnels
3. Préparer les bases de données statistiques nécessaires pour appuyer les objectifs de négociation

# Préparation des négociations

4. Établir le champ des négociations : quels domaines de la politique agricole (ex. Pêches, Développement Rural, etc.)
5. Établir des objectifs de négociation
6. Évaluer les impacts de l'adhésion selon différents scénarios
7. Créer les structures de négociation :
  1. L'équipe de négociation
  2. L'équipe de support au ministère („back up team”) :
    1. Statisticiens, chercheurs (pour justifier les positions)
    2. Interprètes, traducteurs

# Sélection et gestion de l'équipe de négociation

- Compétences nécessaires :

Type de compétence	Importance	Commentaires
Professionnelle	Modérée	L'équipe support peut combler les manques
Linguistique	Important	Bonne maîtrise de l'anglais (compréhension, expression écrite et orale)
Négociation	Tres important	Capacité de présentation à l'oral et à l'écrit Compréhension rapide et réactivité
Communication	Important	Apparence, empathie, expressivité

# Sélection et gestion de l'équipe de négociation

- Différences d'âge au sein du ministère :
  - Des jeunes experts peu nombreux mais parlant plusieurs langues
  - Des responsables senior nombreux, mais proches de la retraite et ne parlant pas de langue étrangère
- Mise en place de l'équipe pour la négociation
  - Sélection d'un noyau parmi les experts senior
  - „Young program”
    - Anglais, Français, Allemand
    - Connaissances informatiques
    - Études européennes

# Sélection et gestion de l'équipe de négociation

- Début de la sélection : 1996
- Une procédure de sélection stricte et compétitive en deux étapes
- 16 personnes sélectionnées sur 110
- Entraînement poussé en Hongrie et dans les pays de l'UE
- Les membres de l'équipe ont bien réussi :
  - Pendant les négociations
  - Dans la suite de leur carrière. Aujourd'hui : responsables senior dans le gouvernement, attachés agricoles, employés de la Commission Européenne

# Gestion des détails pratiques

- Agenda, lieux, calendrier, etc :
- Principalement effectué par la Commission
- La localisation était surtout Bruxelles
- Faibles possibilités d'inviter vos partenaires dans votre propre pays...Mais il faut essayer!

# Plan de la présentation

- Calendrier des négociations
- Préparation des négociations, y.c. sélection et gestion de l'équipe
- Description du processus d'adhésion
- Remarques conclusives

# Phases de la négociation

- Des débuts prometteurs (1998-1<sup>ère</sup> moitié 1999)
- Des progrès lents (2<sup>ème</sup> moitié 1999 - 2000)
- Des compromis efficaces font avancer la négociation (2001 – 1<sup>ère</sup> moitié 2002)
- Négociation rapide et dure, puis accord sur les points critiques (Décembre 2002)

# Fermeture temporaire de chapitres

Période	Présidence	Nombre de chapitres clos
2 <sup>e</sup> moitié 1998	Autriche	3 (Science et recherche, éducation, PME)
1st half 1999	Allemagne	5 (Statistiques, industrie, telecom, pêches, protection des consommateurs)
2nd half 1999	Finlande	1 (EMU)
1st half 2000	Portugal	2 (Politique étrangère et de sécurité commune, contrôle financier)
2nd half 2000	France	3 (énergie, relations étrangères, politique de l'emploi et du travail)
1st half 2001	Suède	8 (libre circulation des biens et services, droit des sociétés, environnement, union douanière, libre circulation des personnes et capitaux, taxations)
2nd half 2001	Belgique	2 (politique intérieure et justice, transport)
1st half 2002	Espagne	-
2nd half 2002	Danemark	7 (culture et audiovisuel, concurrence, agriculture, politique régionale, budget, institutions, autres, + modification du chapitre sur la liberté de mouvement des capitaux et la taxation)

# Dérogations, Périodes de transition (1)

- Acceptable, négociable, pas acceptable (Conseil Européen de Nice, Déc. 2000)
- La Hongrie a revu ses demandes originales de périodes de transition (en utilisant des critères plus stricts), et la liste originale des demandes a été réduite aux plus nécessaires
- Des concertations avec la Commission ont montré que les difficultés et problèmes pouvaient être résolus sans périodes de transition
- Dans la dernière phase de négociation, l'UE a accepté toutes les demandes sans changements

# Dérogations, Périodes de transition (2)

- Demandes majeures de la Hongrie (acceptées par l'UE)
  - Achat de terres agricoles (7 + 3 ans)
  - Respect des normes pour 44 grands abattoirs seulement en 2006
- Demandes majeures de l'UE :
  - Limites à la liberté de mouvement des personnes (2+3+2 ans). Pour la Hongrie : réciprocité au niveau national et mesures de sauvegardes
  - PAC : paiements directs complétés par une part nationale (top-up)

# Conditions financières

- Engagement de l'UE (2004-2006) : 5,1 milliard €
- Dépense 3,1 md €+ Aide à la préadhésion 0,6 md €= 3,7 md €
- Contribution de la Hongrie 2,3 md €
- Autres : remboursements, réduction de la contribution à la BEI, garantie de balance positive
- Construction de la frontière Schengen 148 mn €
- Agriculture : paiement complémentaire (top-up) à hauteur de 30%, venant de notre budget

# Plan de la présentation

- Calendrier des négociations
- Préparation des négociations, y.c. sélection et de l'équipe
- Description du processus d'adhésion
- Remarques conclusives

# Gestion de l'information

- Forte asymétrie en faveur de la Commission Européenne, pour l'information, le pouvoir et les compétences
- Essayer de compenser ces différences, par ex. :
  - En utilisant les mêmes ressources Internet
  - En utilisant les mêmes publications agricoles
  - En étant présent aux conférences
  - En visitant les anciens Etats membres
  - ...
  - Par notre enthousiasme et notre investissement !

# Relations entre individus

- Il est important de travailler collectivement d'une façon efficace
  - Peu de changements dans l'équipe
  - Beaucoup de membres du même âge
  - Construction d'un esprit d'équipe et d'habitudes de travail par un travail collectif régulier
  - Toujours garder du temps pour faire du sport, se relaxer et s'amuser

# Quelques enseignements (1)

- Les chapitres les plus importants (agriculture, politique régionale, budget) ont été négociés les derniers et les plus rapidement
- L'acquis communautaire change et s'étend en permanence : cible en mouvement
- L'adhésion vient en échange de l'acceptation de règles spécifiques
- Dans la négociation finale : diviser et conquérir vs. importance de la coopération et de la coordination
- Importance croissante des mesures de sauvegarde

# Quelques enseignements (2)

- Impact positif de l'élargissement sur les réformes institutionnelles et impact négatif des réformes institutionnelles sur l'élargissement

**Merci de votre attention !**

**Dr. László Vajda**

**Chef de Département**

**Département de la Coordination Européenne  
et des Relations Internationales**