

UNIVERSITE D'ORAN

Faculté des Sciences Economiques, Sciences de Gestion et des Sciences Commerciales

Mémoire de Magister en Sciences Economiques

Option : Économie Internationale

Thème :

**« Impact du partenariat Euro-méditerranéen sur les
économies des pays du Maghreb »**

Présenté par :

M^{me} KHIAT kenza Linda

Sous la direction de :

M^r DERBAL Abdelkader

Jury:

Président : Mr. CHOUAM Bouchama - *Professeur - Université d'Oran.*

Rapporteur : Mr. DERBAL Abdelkader - *Professeur - Université d'Oran.*

Examineur : Mr. FEKIH Abdelhamid - *Maître de conférence (A)- Université d'Oran.*

Examineur : Mr. MEBARKI Naceur - *Maître de conférence (A)- Université d'Oran.*

Année Universitaire : 2010-2011

DEDICACES



La mémoire de mon père, qui m'a appris la patience et la volonté.

A ma mère.

A mes frères et a ma soeur.

A mon mari, a ma belle famille.

A mes enfants.

A mes amis qui m'ont aider particulièrement Iméne, Ilhem, Yahawi.

KENZA

Remerciements

Je présente mes remerciements les plus sincères à mon encadreur le professeur M^r Derbal Abdelkader, qui m'a dirigé jusqu'à l'accomplissement de ce travail.

Kenza KHIAT

GLOSSAIRE

- ACP : Pays de l’Afrique, du Pacifique et des Caraïbes.
- AIR : Accords d’Intégration Régionale.
- ALE: Accords de Libre Echange.
- ALENA: Accord de libre Echange Nord Américain
- APC: Accords de Partenariat et de Coopération.
- APEC : forum de coopération économique Asie Pacifique.
- ASEAN : Association des Nations de l’Asie du sud-est.
- BEI: Banque Européenne d’Investissement
- CMPE: Centre Marocain de Promotion des Exportations
- FMI: Fond Monétaire International
- FEMISE : Forum Euro Méditerranéen des Instituts des Sciences Economiques.
- FTAA: Zone de libre -Echange des Amériques.
- GATT: Accord Général sur les Tarifs et le Commerce
- IDE: Investissement Direct Etranger
- IR : Intégration Régionale.
- IER: Intégration Economique Régionale.
- MEDA: Mesures d’accompagnement
- MERCOSUR: Marché commun Amérique du Sud.
- NPF: Nation la Plus Favorisée.
- OMC: Organisation Mondiale du Commerce.
- PAC : Politique Agricole Commune.
- PACO: Pays de l’Europe Centrale et Orientale.
- PAS: Plan d’Ajustement Structurel
- PIB: Produit Intérieur Brut.
- PED: Pays en développement.
- PIN: Programme Indicatifs Nationaux.
- PM: Pays Méditerranéens.
- PME: Petites et Moyennes Entreprises.
- PNDA: Programme National de Développement de l’Agriculture

UE: Union Européenne.

PSEM: Pays du Sud Est Méditerranéen.

PECO: Accords d'association avec les pays de l'Europe centrale et de l'Est.

PPM: Pays Partenaires Méditerranéens.

RFA: République fédérale d'Allemagne.

SADC : Communauté de développement de l'Afrique Australe.

SPG : Système de Préférences Généralisées.

UEM: Union Economique et Monétaire.

UEMOA : Union Economique et Monétaire des Etats de l'Afrique de l'Est

U.M.A: Union du Maghreb Arabe

UPM: Union Pour la Méditerranée

ZMO: Zone Monétaire Optimale

DEDICACE.....	I
REMERCIEMENTS	II
GLOSSAIRE.....	III
TABLE DES MATIERES.....	V
INTRODUCTION GENERALE	1
CHAPITRE I : THEORIES DU COMMERCE INTERNATIONAL	
Introduction	6
I. LES THEORIES TRADITIONNELLES DU COMMERCE INTERNATIONAL.....	8
I.1. La théorie des avantages comparatifs de DAVID RICARDO.....	9
I.1.1. Critique de l'analyse ricardienne.....	10
I.2. Développement néo-classiques de la théorie des avantages comparatifs	11
I.2.1. Fixation des termes de l'échange et demande réciproque	12
I.3. Le modèle de HECKSCHER-OHLIN-SAMUELSON	14
I.3.1. Les hypothèses du modèle	15
I.3.2. Critiques de la théorie H-O-S	16
I.4. La thèse de l'écart technologique.....	18
I.5. La thèse du cycle de vie du produit.....	19
II. LES NOUVELLES THEORIES DE L'ECHANGE INTERNATIONAL.....	20
II.1. Intégration économique et la nouvelle économie géographique.....	21
II.1.1. fondements théoriques de l'équation de gravité dans le modèle de concurrence monopolistique.....	22
II.1.2. Les applications du modèle de gravité	22
II.2. Les effets d'agglomération (le modèle de Krugman).....	23
II.3. Le modèle centre périphérie de Krugman.....	24
III. ECHANGE INTERNATIONAL ET ECONOMIES D'ECHELLE.....	25
III.1. L'échange avec économies d'échelle internes et marchés contestables.....	26
III.1.1. Les échanges de différenciation	27
III.1.2. Les divers types de différenciation	27
III.1.3. Le commerce intra branche	28
III.1.3.1. Critiques de l'approche des flux commerciaux par l'intra branche	29
Conclusion.....	31
CHAPITRE II : FONDEMENTS ET OBJECTIFS DE L'INTEGRATION REGIONALE	
Introduction	32
I. DEFINITION DE L'INTEGRATION ECONOMIQUE.....	34
I.1. Historique des accords régionaux.....	35
I.2. Conceptions de l'intégration régionale.....	36
I.3. Différents stades d'intégration économique.....	40
I.4. La prolifération des accords régionaux.....	43
1.4.1. Les différents processus d'intégration économique Régionale.....	45
1.4.2. Les dimensions du régionalisme.....	47
II. LA THEORIE DES UNIONS DOUANIERES EN STATIQUE CONCURRENTIELLE.....	49
II.1. Le théorème du second best	52

II.1.1.L'analyse de J.Viner.....	52
II.1.2. Prolongement théorique de la théorie de Viner.....	54
II.2. Le théorème de Kemp et Wan	56
II.3. les prolongements récents	58
III. LA DIMENSION COMMERCIALE DE L'INTEGRATION DES MARCHES.....	59
III.1. Le modèle de Venables.....	59
III.2.Les accords de libre échange Nord/Sud au regard des théories du régionalisme.....	60
III.2.1. Coûts et avantages comparés des accords de libre échange.....	60
III.2.2. Coûts et avantages des accords régionaux Nord/Sud.....	62
III.3.Intégration régionale et bien être : l'apport de la géographie.....	63
III.3.1. Le modèle de bloc de Krugman	63
III.4. La théorie des zones monétaires optimales (ZMO).....	66
III.4.1.Définition d'une union monétaire.....	66
III.4.2. Les critères traditionnels.....	67
III.4.2.Les bénéfices de l'union monétaire.....	69
III.5.Les coûts de l'union monétaire.....	71
III.5.1. Les critiques essentielles de la théorie des ZMO.....	71
IV. EXEMPLE D'UN CAS D'INTEGRATION REGIONALE REUSSIE.....	72
IV.1. L'Union européenne et l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC).....	73
IV.2. L'union européenne et Les pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée.....	74
IV.2.1. Le développement des relations avec les différents pays.....	76
Conclusion	78

CHAPITRE III : LE MAGHREB DANS LE PARTENARIAT EURO MEDITERRANEEN

Introduction	80
I. LE PROCESSUS DE BARCELONE DANS LE PARTENARIAT EURO MEDITERRANEEN	83
I.1.1 Le volet politique et de sécurité.....	83
I.1.2 Le volet économique et financier.....	83
I.1.3 Le volet culturel	84
I.2. L'objectif du partenariat euro méditerranéen.....	85
I.2.1 Les conditions d'efficacité du partenariat euro méditerranéen.....	87
I.2.2.L'intégration régionale Euro Méditerranéenne.....	89
II.3.Caractéristique de la Zone de Libre Echange.....	90
II.3.1.La réciprocité	90
II.3.2. La progressivité	91
II.3.3. La flexibilité	91
II.3.4. La différenciation.....	92
II.3.5. Adaptation.....	93
II. 4. Les accords signés entre l'Europe et le Maghreb	94
II.4.1. Le Maghreb et le partenariat euro méditerranéen	94
II.4.2. Cadre réglementaire de la coopération économique et commerciale maghrébine.....	96
II.4.2.1. Création de l'Union du Maghreb Arabe.....	96
II.4.2.2. Accords commerciaux et tarifaires.....	97
II.5. Echanges intra maghrébins.....	98
II.5.1. Etat des lieux.....	98
II.5.2. Structure des échanges maghrébins.....	100

II.5.3.Les tendances récentes des IDE dans la Région du Maghreb.....	102
II.5.3.1. Les caractéristiques des IDE au Maghreb.....	102
II.6.Entraves à la réalisation de l'intégration maghrébine.....	104
II.6.1. absence de convergence des politiques économiques.....	104
II.6.2. Faiblesse des infrastructures de transport.....	104
II.6.3. Imperfection du cadre institutionnel	105
II.6.4. Manque d'information sur le régime préférentiel	105
III. UNION POUR LA MEDITERRANEE, UNE OPPORTUNITE POUR RENFORCER L'INTEGRATION MAGHREBINE.....	106
IV. ACCORDS D'ASSOCIATION MAGHREB / UNION EUROPEENNE	107
IV.1. l'accord d'association entre la Tunisie et l'Union européenne : Le démantèlement tarifaire... ..	107
IV.2. Les produits industriels et agricoles : libre-échange	108
IV.2.1.Le programme Mesures d'accompagnement MEDA	110
IV.3. l'accord d'association Maroc / Union européenne et le démantèlement tarifaire.....	111
IV.3.1. La Coopération Euro-Marocaine avant la conclusion de l'accord du partenariat.....	111
IV.3.1.1. Les produits industriels : libre échange	113
IV.3.1.2. Les produits agricoles et assimilés : objectif de libéralisation.....	117
IV.3.1.3.Le programme MEDA	115
IV.4. Le partenariat Algérie Union Européenne.....	115
IV.4.1. La libéralisation des produits industriels.....	117
IV.4.2. La libéralisation des produits agricoles.....	118
IV. 4.3. Le programme MEDA.....	119
IV.4.3.1. Le programme MEDA I.....	119
IV.4.3.2. Le programme MEDA II.....	120
IV.5. Autres aspects de l'accord Algérie – UE	121
IV.5.1. Les règles d'origine.....	121
Conclusion	123

**CHAPITRE IV : IMPACT DU PARTENARIAT EURO MEDITERRANEEN SUR LES
ECONOMIES DES PAYS DU MAGHREB**

Introduction	124
I. LES DIFFERENTES APPROCHES D'IMPACTS DES ACCORDS DE LIBRE ECHANGE (ALE).....	126
I.1. Les nouvelles données de l'économie mondiale et le Maghreb.....	127
II. L'IMPACT DE L'ACCORD ALGERIE / UE.....	128
II.1. Les échanges Algérie –UE.....	130
II.1.1. Les importations de l'Algérie a partir de l'UE.....	130
II.1.2. Les exportations de l'Algérie vers l'UE.....	131
II.2. L'impact sur l'état.....	133
II.3. L'impact sur les consommateurs.....	134
II.4. L'impact sur les entreprises.....	134
II.2. Impact de l'accord sur l'industrie.....	136
II.2.1. La réduction des coûts.....	137
II.2.2. La faillite des entreprises inefficaces.....	137
II.2.3 La réallocation des facteurs.....	137
II.3. Impact de l'accord sur l'agriculture.....	138

III. L'IMPACT AU MAROC.....	141
III.1. Impact sur les échanges Maroc-UE.....	141
III.2. Impact sur l'Etat	144
III.3. L'impact sur l'industrie.....	145
III.4. Evolutions des IDE au Maroc	148
IV. L'IMPACT DE L'ACCORD D'ASSOCIATION TUNISIE /UE	150
IV.1. L'impact sur les échanges Tunisie-UE.....	151
IV.2. L'impact sur l'état.....	151
IV.3. L'impact sur les entreprises et l'industrie.....	153
IV.4. L'effet sur l'agriculture.....	155
IV.5. L'effet sur la balance des paiements.....	156
IV.6. Evolutions des IDE en Tunisie.....	157
IV.7. Calcul de l'indice de Grubel et Lloyd	159
IV.7.1.Indicateur du commerce intra branche Maghreb/UE	167
IV.8. Conclusions récentes du FEMISE sur l'impact du partenariat euro méditerranéen sur les pays du Maghreb.....	168
IV.8.1. Evaluations quantitatives des accords Euromed: Etude et analyse critique.....	168
IV.8.2. Les études ex-ante concluent à l'existence de gains potentiels significatifs liés à l'accord Euromed.....	
IV.8.3. Les analyses ex-post.....	170
V. POURQUOI LES GAINS DE L'ACCORD UE-PM SONT-ILS SI LIMITES.....	170
V.1 Les progrès vers la libéralisation des tarifs sont trop lents dans les pays du Maghreb.....	171
V.2 La protection de l'agriculture conduit à des pertes d'efficience.....	171
V.3 Les barrières non tarifaires restent élevées dans les PM.....	171
V.4 L'impact spécifique des Barrières Commerciales Techniques (BCT).....	174
V.5 Les règles d'origines sont souvent restrictives.....	175
V.6 Les services ont été exclus de l'accord de Barcelone.....	175
V.7 Le manque d'une véritable intégration horizontale (GAFTA).....	176
V.8 La spécialisation dans les PM est constamment fondée sur des produits à faible valeur ajoutée	177
Conclusion	178
 CONCLUSION GENERALE.....	 179
 LISTES DES TABLEAUX, DES GRAPHIQUES ET DES SCHEMAS	 187
BIBLIOGRAPHIE.....	190
ANNEXE.....	195
RESUME.....	197

Les théories du commerce international arborent les échanges commerciaux comme étant une solution pour maximiser le bien être de la nation. A l'opposé de ces théories les politiques commerciales mises en œuvre par les gouvernements des pays sud de la Méditerranée sont des politiques protectionnistes par rapport à leurs voisins riches. Ces politiques visent à protéger certains secteurs industriels, en revanche l'Union Européenne protège relativement son secteur agricole et libère entièrement son secteur industriel. Cette différence des politiques commerciales peut engendrer une entrave à une constitution d'une Zone de Libre Echange. Les politiques commerciales protectionnistes en faveur d'un secteur donné (Droit de douane, subside, quota d'importation, restriction volontaire d'exportation) ont un effet négatif sur le bien être global de la nation notamment les petit pays¹, les modèles théoriques en faveur de libre échange ont pour objet d'annulation des pertes d'efficience associée au protectionnisme.

Les échanges commerciaux internationaux se caractérisent actuellement par des accords régionaux, ou par des accords bilatéraux, les pays sud de la méditerranée adoptent des stratégies multilatérales, et en même temps réalisent des stratégies bilatérales.

Ces pays commercent essentiellement avec l'Union Européenne, et cela dû selon la théorie de gravité à la proximité géographique. Ainsi, si on se réfère à l'histoire (coloniale ou domination politique) des liens commerciaux existaient entre les deux rives de la méditerranée. Le passé commun, notamment entre les pays du Maghreb à l'instar de l'Algérie, et de l'autre côté la France ; élimine certaines barrières informelles qui peuvent freiner les échanges entre ces deux rives. A cet égard en 2006 L'Algérie commerce avec l'UE environ 77%² de l'ensemble de ses échanges internationaux.

L'idée de l'ouverture du marché européen au bénéfice des pays sud de la Méditerranée est menée au cours des années 70. Cependant la perspective de créer une véritable région économique bien intégrée (espéré à l'horizon 2010), initiée par la conférence internationale de Barcelone en novembre 1995: «elle vise de créer un partenariat global euro méditerranée afin de faire de la méditerranée un espace commun, d'un partenariat économique et financier, et d'un partenariat social et culturel».

¹ Paul R. Krugman Maurice Obstfeld (2001) « Economie internationale ». 3^{ème} Edition De Boeck – Université.Bruxelle, p18.

² Direction Générale des Douanes algérienne(2006). Algérie.

L'instauration d'un espace économique bien intégré repose principalement sur ; la mobilité des facteurs de production (capital travail), un marché commun, règles et normes. Pour faciliter la création d'une zone de libre échange, les pays de sud doivent respecter :

1. La protection de droit de la propriété intellectuelle, industrielle et de concurrence.
2. L'instauration d'économie de marché
3. Modernisation des structures sociales et économiques

Le nouveau cadre de partenariat entre l'Union européenne (UE) et les pays du Maghreb a été lancé en novembre 1995, avec la conférence de Barcelone. Le but de cette initiative est de réanimer le partenariat entre l'UE et les pays du Maghreb et d'œuvrer dans le sens de l'intégration et de la convergence. Le mécanisme central pour cette réalisation a été l'établissement progressif d'une zone de libre-échange pour les produits industrialisés³.

A la suite de la Conférence de Barcelone le partenariat euro-maghrébin aboutit à de nouvelles séries d'accords entre l'UE et chacun des pays maghrébin : Tunisie (1995), Maroc (1996) Algérie (2002)⁴.

Les accords ont des buts multiples : fournir un cadre de dialogue politique entre l'UE et la région maghrébine ; établir les conditions requises pour la libération du commerce, des services et des capitaux dans le but de promouvoir les échanges et l'expansion des relations économiques et sociales entre l'UE et la région du Maghreb ; et encourager l'intégration régionale dans les pays du Maghreb .

L'engagement à la libération du commerce est destiné à améliorer la concurrence en autorisant la compétition à l'importation et une distribution plus efficace des ressources. On s'attend également à attirer un investissement direct étranger (IDE) dans la région du Maghreb, d'abord en écartant les principaux obstacles concernant l'IDE, et deuxièmement par l'établissement de sociétés dans le Maghreb qui bénéficient de la proximité géographique avec l'UE et du bas coût de la main-d'œuvre .

³ Florence Pijaudier-Cabot (2003), « Partenariat Euromed : une relation de co-développement durable », Industrie, n°91, Novembre, France, PP 6-7.

⁴ Dorothe Schmid (2004), « Le partenariat euro-méditerranéen : une entreprise inachevée », Questions internationales, n° 10- novembre -décembre.France, PP 67-74

L'accélération du commerce et de l'investissement devrait avoir pour conséquence une meilleure intégration économique, tout en facilitant une reprise de croissance économique essentielle dans la région.

Alors que les objectifs des accords sont établis de manière générale, le mécanisme central des accords de l'UE est plus étroitement concentré sur l'établissement sur une période de douze ans de zones de libre-échange couvrant les produits industriels entre l'UE et chacun des pays partenaires. L'accord permet essentiellement l'entrée graduelle des produits industriels européens dans le marché maghrébin. Plus tard, la libéralisation des produits agricoles et de services sera mise au point dans un nouveau cadre temporel suite à des négociations additionnelles. Un instrument financier parallèle (MEDA) est utilisé afin d'aider et de faciliter le processus d'ajustement. L'assistance financière est supposée compléter le programme du marché libre, en appuyant les réformes économiques pour compenser le coût socio-économique de la transition à l'économie du marché.

Les pays du Maghreb ont des relations stratégiques avec l'union européenne. Cette dernière détient le monopole dans le volume des échanges commerciaux avec les pays du Maghreb, selon des statistiques de l'année 2006. La Tunisie vient en tête de liste avec 74,4 %, suivie du Maroc avec 61,2 % puis la part de l'Algérie qui est environ 62,7%⁵.

Notre thème de recherche qui porte sur les effets du partenariat euro méditerranéen sur les économies du Maghreb, tente de répondre à la question principale qui est comme suit :

Quel est l'impact de cette alliance entre l'union européenne et les pays du Maghreb ?, cette association aura-t-elle un impact positif ou négatif sur les économies des pays maghrébins ?

A partir de cette question principale, on peut déduire d'autres questions qui sont :

- Pourquoi le partenariat économique à l'heure actuel ? Va-t-il apporter vraiment des solutions réelles aux économies du Maghreb ?
- Le partenariat économique es-t-il un choix stratégique pour les pays du Maghreb, ou est ce une nécessité imposée par la mondialisation qui suppose que l'idée des groupements est un nouveau cadre des relations internationales contemporaines ?

⁵ Rapport du FEMISE 2007 sur le partenariat euro méditerranéen.

Hypothèses du travail de recherche

Hypothèse n°1 :

Considérer le partenariat euro maghrébin comme un renforcement de la stratégie de l'union européenne vis-à-vis des pays du Maghreb (Algérie, Maroc, Tunisie) est cela pour accomplir des objectifs économiques, de sécurité, et social

Hypothèse n°2 :

Considérer le partenariat euro –Maghrébin comme une extension des politiques économiques prises par les pays du Maghreb pour sortir de leurs crises économiques, et l'entrée en vigueur de l'accord d'association peut se répercuter positivement ou négativement sur les économies maghrébines.

Hypothèse n° 3 :

Montrer quelles sont les effets sur les équilibres macro économique sur les économies des pays du Maghreb et sur le commerce extérieur ainsi que sur le secteur industriel et agricole.

RAISONS DU CHOIX DU SUJET

« L'économie internationale contemporaine apparaît sans cesse hésiter entre une mondialisation-globalisation de plus en plus poussée et une régionalisation –segmentation accrue »⁶. Favorisées par l'article XXIV du GATT, les unions régionales voient leurs nombres augmenter considérablement dans les années 1990. Au 1^{er} janvier 2006, sur 254 accords régionaux notifiés (124 au GATT et 130 à l'OMC), 180 sont entré en vigueur. Tous les membres de l'OMC déclarent adhérer au moins à un accord régional⁷.

Les pays du Maghreb suivent cette tendance a leur tour et tentent de former une union régionale, d'abord par la formation de l'union du Maghreb arabe (l'UMA) puis l'union avec l'Europe (le partenariat euro- maghrébin).

Nous avons opté de choisir ce sujet pour essayer de répondre sur quelques questions qui concerne l'effet de ce contrat d'association sur les économies des pays du Maghreb.

⁶ J.L. Mucchielli et F. Célimène (1993), « Mondialisation et régionalisation. Un défi pour l'Europe ». Edition Economica. France, P. XI

⁷ Assen SLIM et Farid El Alaoui (2006), « Précis d'économie internationale ». Edition Ellipses, Paris.P 34.

METHODOLOGIE ET OUTILS DE RECHERCHE

Nous avons coordonné deux méthodes principales :

1. **Méthode descriptif** : d'où la description des relations euro maghrébin et la stratégie de l'union européenne dans le bassin méditerranéen. Nous avons aussi démontré quelles sont les principales caractéristiques des pays du Maghreb.
2. **Méthodes quantitatives** : à partir de l'indice de Grubel et Lloyd, nous allons mesurer le volume du commerce intra régional entre les trois pays du Maghreb (Algérie, Maroc, Tunisie) d'une part et l'union européenne d'une autre part.

Dans le **chapitre 1**, nous abordons les principales théories du commerce international, le **second chapitre** est consacré aux fondements de l'intégration régionale et on met en évidence les avantages et les inconvénients de la création des unions douanières où des groupements régionaux. Quant au **troisième chapitre**, nous donnons les points clés du partenariat euro maghrébin, en passant par les objectifs de sa création, aux relations commerciales de l'union européenne avec les pays du Maghreb. Enfin le **quatrième chapitre** est le plus important, puisqu'on recense l'impact du partenariat euro méditerranéen sur les pays du Maghreb sur le plan économique. Entre autre, nous dévoilons les principaux effets du partenariat sur les économies de pays maghrébins. Et nous calculons l'indice de Grubel et Lloyd.

Après avoir développé cette recherche, on peut déduire que le partenariat euro méditerranéen est indispensable pour les pays du Maghreb, afin de réaliser une croissance économique sur le long terme.

INTRODUCTION :

Les théories classiques et néoclassiques de l'échange international, dominantes jusqu'à la fin des années soixante-dix, ont défendu le libre échange. Ces théories analysent les fondements de la spécialisation internationale et affirment que tous les pays obtiennent des gains de l'échange sous les hypothèses restrictives de stabilité dans le temps des structures de coût et de concurrence pure et parfaite¹.

Entamée par le « père de l'économie politique », Adam Smith. Cette nouvelle analyse du commerce international, visait à montrer que le commerce entre nations procure un gain, sera approfondie par David Ricardo, puis au XX^{ème} siècle par Eli Heckscher, Bertil Ohlin et Paul Samuelson².

Adam Smith et David Ricardo, les précurseurs de la théorie classiques considèrent que l'échange international est profitable aux pays. Selon eux, l'échange permet à tous les pays de bénéficier des avantages acquis par chaque nation dans la fabrication de certains biens. La théorie classique encourage le libre échange qui suscitant la spécialisation des tâches, accroît le bien être de l'ensemble de la collectivité mondiale. En effet, la division internationale du travail rend les deux pays dans une situation plus favorable que l'isolement³.

Adam Smith (1723-1790) a contesté ces thèses, il a tenté de généraliser son raisonnement sur les effets bénéfiques de la division du travail dans les nations. Chaque nation a intérêt à se spécialiser dans la production des biens pour lesquels elle possède un avantage absolu par rapport à un autre pays, c'est-à-dire qu'elle peut produire avec des coûts plus faibles, et à l'échanger contre les biens produits à moindre coûts ailleurs.

L'analyse de Smith aboutissait à une situation de critique lorsqu'un pays est plus efficace qu'un autre dans la production de tous les biens ? Adam Smith pensait que la spécialisation

¹ Marie-Annick BARTHE (2000), « Economie de l'union européenne ». Edition Economica, Paris. p 11.

² Bernard GUILLOCHON (1976), « Théorie de l'échange international ». PUF l'économiste, France. p 11.

³ Idem., p11.

internationale dépend des coûts absolus, alors que Ricardo a démontré que c'est les coûts relatifs qui déterminent la spécialisation internationale⁴.

David Ricardo raisonne sur la base de l'avantage comparatif des nations, qui stipule qu'un pays en situation de désavantage absolu par rapport à un autre pays, dans la production de tous les biens, détient un avantage relatif dans la fabrication des biens pour lesquels il est le moins inefficace⁵. Il a intérêt à se spécialiser dans les produits pour lesquels sa productivité est relativement meilleure. Le pays disposant des avantages absolus dans tous les domaines aura intérêt à abandonner la production du bien pour laquelle son avantage comparatif est le moins évident.

Les économistes dont Heckscher (1919), Ohlin (1933) et Samuelson (1948) prolongent les théories classiques, en développant l'idée selon laquelle les différences de dotations en facteurs de production (terres, ressources naturelles, main d'œuvre, technologie, capital) sont à l'origine des avantages comparatifs. Les pays sont supposés ne pas avoir les mêmes dotations relatives de facteurs et ne pas obtenir de la sorte les mêmes coûts relatifs de production pour les produits. Un pays a un avantage comparatif dans le produit qui utilise intensément le facteur pour lequel il a une abondance factorielle relative par rapport à son partenaire commerciale.

Dans ce premier chapitre, on va accomplir un survol de la littérature concernant les principales théories du commerce international qu'a connu l'histoire économique au fil des siècles pour essayer de comprendre les bienfaits et les méfaits du commerce international entre les nations. Ainsi que les nouvelles théories du commerce international.

⁴Idem., p 11.

⁵ Michel RAINELLI (1997), « La nouvelle théorie du commerce international ». Edition La Découverte, Paris, p20.

I - LES THEORIES TRADITIONNELLES DU COMMERCE INTERNATIONAL :

Pour Adam Smith « la richesse d'un pays ne consiste pas uniquement dans son or et son argent, mais [...] dans ses terres, ses maisons et ses biens consommables de toutes sortes »⁶. Les pays peuvent donc échanger et profiter mutuellement du commerce dès lors qu'ils possèdent au moins un avantage absolu dans un bien. La première explication du commerce international est due à Adam Smith qui fonde les échanges internationaux sur des avantages absolus de coûts⁷. « L'avantage absolu désigne la possibilité pour un pays de produire un bien avec moins de facteur de production par rapport au reste du monde »⁸. Selon cette théorie, un pays doit se spécialiser dans la (ou les) production(s) pour laquelle (lesquelles) il est le plus efficace (en nombre d'heures de travail)⁹. La théorie Smithienne montre que chaque pays a intérêt à participer à l'échange international. Nous allons donner un exemple numérique pour concevoir cette théorie. Dans cet exemple, le pays A se spécialisera dans le bien X et le pays B dans le bien Y. la théorie d'Adam Smith suppose :

- Que l'on dispose d'un instrument de comparaison international en temps de travail
- Que chaque pays dispose d'un avantage absolu dans au moins un bien ou service
- L'immobilité des facteurs de production au plan international mais une parfaite mobilité au niveau national
- Que la productivité du travail soit fixe à moyen terme

Adam Smith (La Richesse des Nations, 1776) raisonne dans le cas de deux pays, produisant chacun deux biens, avec un unique facteur de production – le travail – mobile sur le plan national mais immobile internationalement. Les coûts de production unitaires étant mesurés en heures de travail, un pays dispose d'un avantage absolu dans la production d'un bien moins d'heures de travail que le pays partenaire. Une meilleure utilisation des ressources productives est obtenue au niveau mondial, grâce à la spécialisation et à la division du travail.

L'ouverture des marchés permet d'élever le niveau général de la productivité des pays, engendrant un gain au niveau mondial. Dans La richesse des nations, Adam Smith a montré l'avantage de la spécialisation Internationale. Mais son raisonnement ne le conduit pas à la notion d'avantage comparatif.

⁶ Adam SMITH (1776), « Recherches sur la nature et les causes de la richesses des nations », Livre IV, chapitre I.

⁷ Michel RAINELLI (1997), « La nouvelle théorie du commerce international ». Edition La découverte & syros, Paris. P 7.

⁸ C.D. Echaudemaison (1998), « Dictionnaire d'économie et des sciences sociales ». Editions Nathan, Paris.

⁹ Alain BEITONE, Christine DOLLO, Jean-Pierre GUIDONI, Alain LEGARDER (1995), « Dictionnaire des sciences économiques ». Edition Armand Colin, Paris. P18-19.

La théorie des avantages comparatifs de Ricardo répond aux critiques adressées à la théorie des avantages absolus d'Adam Smith. Lorsque, dans l'échange international entre deux (ou plusieurs) pays, l'un des pays ne dispose d'aucun avantage absolu, il a néanmoins intérêt à échanger, à condition qu'il se spécialise dans le (ou les) produit (s) pour lequel (lesquels) son désavantage est le plus faible. L'autre pays se spécialise alors dans la production pour laquelle son avantage est le plus grand. Ricardo montre que tous les pays gagnent ainsi à l'échange, mais que le rapport d'échange international n'est pas strictement déterminé¹⁰.

Nous passons à l'explication de la théorie de Ricardo.

I.1. La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo :

En économie, l'avantage comparatif est le concept principal de la théorie traditionnelle du commerce international¹¹. La théorie des avantages comparatifs constitue l'une des thèses les plus consistantes en faveur de la libéralisation des échanges étant donné qu'elle critique de façon cohérente l'argument protectionniste le plus courant selon lequel le libre-échange condamne tout pays ne pouvant produire aucun bien à meilleur marché que ses concurrents¹².

Pour comprendre ce principe, Ricardo évoque une économie mondiale constituée de deux pays seulement, l'Angleterre et le Portugal, produisant deux types de biens, du drap et du vin, dont la qualité est supposée identique.

Le raisonnement de Ricardo repose sur un certain nombre d'hypothèses très strictes¹³ :

- Il existe un seul facteur de production : le travail. Le capital est assimilé à du travail indirect, c'est à dire que sa valeur est mesurée par la quantité de travail qui a été nécessaire pour le fabriquer les outils, les machines, etc.
- Il existe une parfaite mobilité des facteurs de production à l'intérieur d'un pays. Ainsi, la main d'œuvre circule librement entre les secteurs : pas de problèmes de qualification, de reconversion, etc. C'est ce qui permet au pays d'employer le mieux possible le travail (et le capital) et de se spécialiser.
- Les facteurs de production sont immobiles entre chaque pays. Ainsi, il n'y a pas de migrations internationales de populations ni de firmes multinationales.

¹⁰ Alain BEITONE, Christine DOLLO, Jean-Pierre GUIDONI, Alain LEGARDER (1995), « Dictionnaire des sciences économiques ». Edition Armand Colin, Paris, P19.

¹¹ Jean-Louis MUCCHIELLI (1998), « Les théories de l'échange international », Cahiers français, n° 341, P4.

¹² Michel RAINELLI, (1998), « Le commerce international », Edition La découverte, Paris, P 30.

¹³ René SANDRETTO (1995), « Le commerce international ». Edition Armand Colin. Paris, P58-60.

Pour Ricardo, l'immobilité du capital s'explique par le fait que les entrepreneurs répugnent à aller se placer sous une tutelle étrangère, même pour bénéficier de profits plus élevés. De plus, si les facteurs de production étaient mobiles les pays désavantagés risqueraient de perdre leurs capacités productives au profit d'autres pays plus attrayants pour les capitaux et les travailleurs.

- Les avantages comparatifs sont durables : un pays avantage le restera. Ricardo raisonne dans le cadre d'un échange entre deux nations et dans le cadre d'un commerce interbranche (dans ce type de commerce, les produits échangés proviennent de branches différentes comme par exemple le vin et le drap – chaque pays exporte un produit donné et en importe un autre).
- Les pays sont de taille identique.
- Les pays ont des techniques de production différentes.

« Mesurer les avantages comparatifs c'est faire la comparaison des niveaux des productivités du travail entre les deux pays pour un même bien. Comme Ricardo considère que la valeur des biens dépend du temps de travail nécessaire à leur production, cela revient à comparer les prix relatifs des biens et ceux-ci déterminent les spécialisations ».

On remarque donc que la production mondiale de chacune des deux marchandises a profité du libre-échange, et que globalement, grâce à l'échange qui s'ensuit, les deux nations seront plus riches qu'auparavant, alors qu'elles n'ont pas accru leurs efforts. Bien sur, la démonstration de Ricardo part du principe que le but de l'économie est d'accroître le bien-être matériel des populations, et non d'assurer la suprématie d'un État sur un autre.

I.1.1. Critique de l'analyse ricardienne :

Au niveau des hypothèses, il faut mentionner les difficultés de la valeur travail prétendants une proportionnalité rigoureuse entre la valeur et le coût de production, et ignorant la diversité des éléments de coûts¹⁴. L'hypothèse de constance des coûts est élémentaire : l'aspect demande, décisif pour la constitution d'un surplus exportable, est méconnu ; d'où une notion de taux des échanges indéterminée¹⁵.

L'hypothèse de constance du coût de production à long terme n'est d'ailleurs pas crédible dans un monde technologiquement évolutif, ce qui justifie l'argument protectionniste visant à

¹⁴ Alain SAMUELSON (1991), « Economie internationale contemporaine : Aspects réels et monétaires ». Edition PUG, P 71.

¹⁵ Ibid., p 71.

protéger les « industries dans l'enfance » ; la libre concurrence internationale interdit de concrétiser l'avantage relatif potentiel de certaines branches, en particulier celui qui est obtenu en raison d'économies d'échelle à un certain seuil de rentabilité.

L'analyse de Ricardo, plaidait en faveur des importations de blé ; baisser le prix de blé, c'était à la fois réduire la rente des propriétaires de terres anglais et améliorer les facteurs de profit des manufacturiers, donc favoriser l'activité industrielle aux dépens de l'activité agricole.

Il y a un traitement contradictoire de la formation des prix résultant de l'hypothèse d'immobilité des facteurs. Au niveau de l'économie nationale s'effectue la tendance à l'égalisation des taux de profit et les échanges se réalisent à quantités égales de travail. La concurrence des capitaux ne jouant pas au niveau international il peut y avoir, d'une nation à l'autre, des techniques de production différentes et donc des prix. Ainsi, que des taux de profit différents¹⁶. Au niveau international, les effets du principe de spécialisation remplacent les effets du principe de concurrence. La technique la plus productive remplace celle qui est relativement moins productive. La substitution de la spécialisation internationale à l'uniformisation du taux de profit remet en cause la détermination du prix international par les coûts de production.

I.2. Développement néo-classiques de la théorie des avantages comparatifs :

Les néo-classiques ont reformulé la thèse de Ricardo en introduisant les instruments de la micro-économie. Ils conçoivent les « nations comme des systèmes de prix imparfaitement communiquant¹⁷ », avec fixité des dotations nationales de facteurs. Ils se réfèrent à la valeur utilité pour dépasser la contradiction entre des « prix naturels » déterminés en termes réels au niveau interne et des « prix de marché » déterminés par l'offre et la demande mondiale à partir de Stuart Mill, en situation intermédiaire entre classiques et néo-classiques.

En ajoutant quelques concepts néoclassiques, le modèle de Ricardo peut être approfondi de façon à répondre aux trois questions suivantes :

1. Comment les termes de l'échange entre les deux pays se fixent-ils ?
2. Quel est le rôle joué par les différences de salaires entre les deux pays ?
3. Peut-on démontrer l'optimalité du libre-échange par rapport à l'autarcie ?

Dans l'analyse de Ricardo, l'échange international fondé sur la spécialisation de chaque pays suivant son avantage comparatif respectif n'est mutuellement profitable que si les termes de

¹⁶Alain SAMUELSON (1991), op. cit., P 72.

¹⁷Alain SAMUELSON (1991), op.cit., P 73.

l'échange sont strictement dans l'intervalle défini par le rapport des coûts de production de chaque pays. John Stuart MILL (1848) va poursuivre le raisonnement en expliquant comment les termes de l'échange se fixent à l'intérieur de cet intervalle.

L'analyse sera ensuite formalisée au moyen des outils habituels de la théorie microéconomique (courbe d'indifférence et fonction d'offre et de demande). Le principe de base de fixation des termes de l'échange sur le marché mondial (qui est ici limité à deux pays) est simple. C'est l'interaction de l'offre et de la demande relative de deux biens qui détermine leur prix relatif (c'est-à-dire les termes de l'échange). Il faut donc construire successivement les courbes d'offre et de demande mondiales.

I.2.1. Fixation des termes de l'échange et demande réciproque :

Torrens et Stuart Mill ont voulu soulever l'indétermination des termes de l'échange avec la notion de « demande réciproque », en se référant à la loi de l'offre et de la demande que Ricardo avait écartée. En effet, l'échange est analysé comme un troc. Les pays n'exportent que s'ils ont besoin d'importer ; donc toute demande de marchandises étrangères correspond logiquement une offre d'exportation (loi des débouchés).

Les dispositions à l'échange des partenaires sont représentées par un barème, permettant de construire une courbe mixte, qui indique chacune des quantités offertes d'un bien A pour l'obtention de chacune des quantités d'un bien B demandé¹⁸.

Sur le Graphique n° :1 les courbes de demande réciproque (OD_1 et OD_2 - ou d'importation-exportation) appliquent le principe de l'utilité marginale décroissante ; elle exprime les exigences antagonistes des partenaires.

On note que les taux d'échange interne des deux partenaires pour les deux produits sont présentés par les rayons (OC_1 et OC_2) extérieurs aux courbes OD_1 et OD_2 . Celles-ci construites sur le même principe, elles se croisent en un point R où la demande de chaque pays coïncide pour les ensembles de biens (où balles représentatives) A et B. ce point d'équilibre détermine les termes de l'échange, où rapport d'échange représenté par la pente de la droite OR.

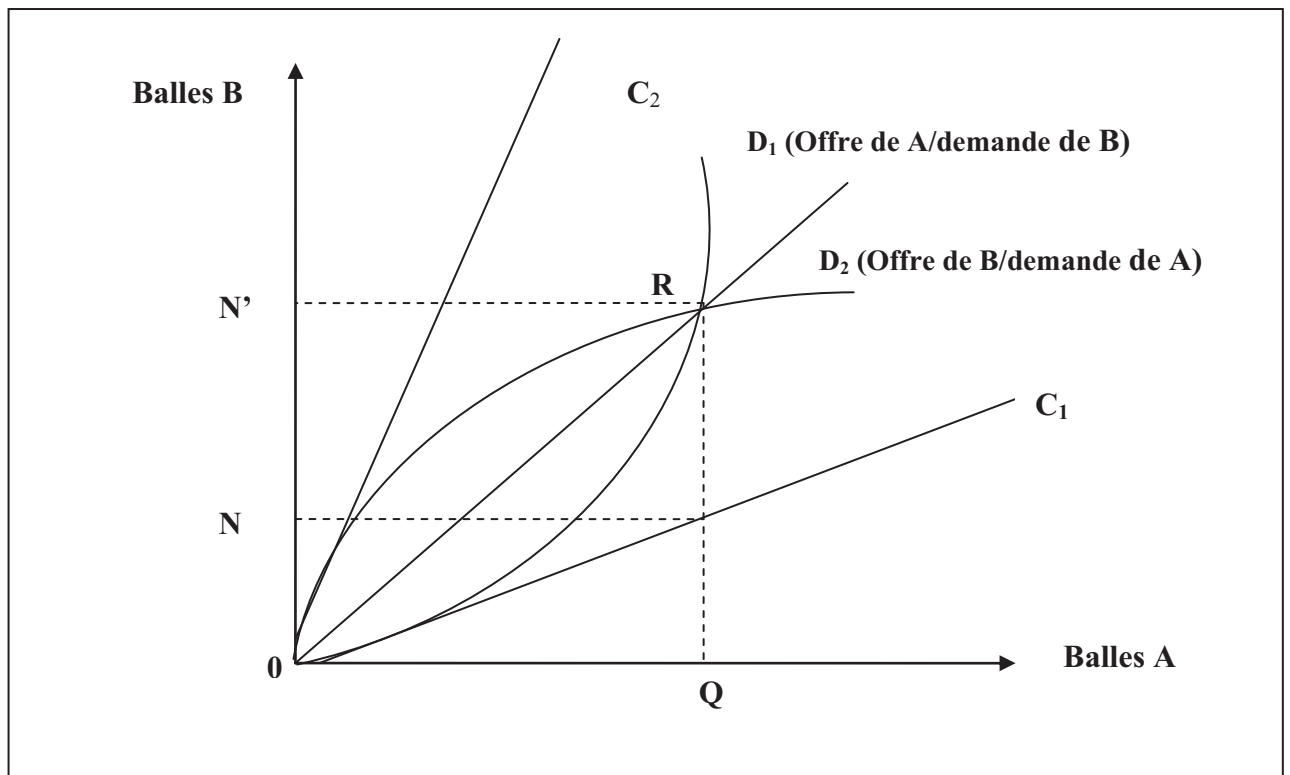
Si les termes de l'échange d'un pays sont différents des rapports d'échanges autarciques alors le pays est gagnant. Le pays 1 offrant sur le marché OQ unités de A recevra ON' unités de B au lieu de ON selon son rapport d'échange interne. Pour une structure donnée des coûts comparatifs, le prix d'équilibre et les gains respectifs dépendent de la forme des courbes de

¹⁸ Alain SAMUELSON (1991), op. cit., P 72.

demande réciproque.

Stuart Mill a indiqué que celle-ci dépend à son tour du montant, ou de l'intensité de l'offre (effet de quantité), et de l'élasticité prix de la demande d'importation et de l'offre d'exportation de chaque pays (effet de prix). Il est clair, que la considération de l'offre (coûts de production en unité de travail) définit les limites entre lesquelles l'échange avantageux peut intervenir ; la considération de la demande débouche sur la valeur utilité.

Graphique n°1 : Les termes de l'échange



Source : Alain Samuelson (1991), « Economie internationale contemporaine : Aspects réels et monétaires ». Edition PUG. P 24.

John Stuart Mill, compléta l'analyse de Ricardo en précisant les modalités du partage des gains issus de l'échange entre pays. Si un pays offre un produit faiblement demandé au niveau mondial il en résulte un prix peu élevé et ce pays bénéficiera d'une faible part du gain global de l'échange international. Le pays concerné devra alors diversifier ses productions même s'il ne détient pas un avantage comparatif maximum. Par contre, si la demande est forte, le prix sera élevé et permettra au pays offreur de s'approprier une grande part du gain mondiale. Mill

considère donc que la loi de l'offre et de la demande est déterminante pour le partage du gain mondial. Il en conclut que l'échange profitera davantage aux pays pauvres qu'aux pays riches¹⁹.

Au XX^e siècle, les théories de Smith et de Ricardo connaissent d'importants développements. L'analyse de l'avantage comparatif est reprise en 1919 par Eli Heckscher (1879-1952) et en 1933, par Bertil Ohlin (1899-1979), prix Nobel d'économie en 1977.

I.3. Le modèle de HECKSCHER-OHLIN-SAMUELSON :

Ce modèle porte le nom de ses trois artisans principaux : les économistes suédois Eli Heckscher et Bertil Ohlin et l'économiste américain Paul Samuelson. Il est généralement désigné par l'expression « modèle H-O-S »²⁰. Mais le nom de Wassily Leontief doit aussi être mentionné en raison du test empirique que cet auteur a élaboré.

En théorie du commerce international, modèle qui part de l'hypothèse selon laquelle les échanges entre les nations sont dus à des différences dans leurs dotations en facteurs de production, plutôt qu'à leurs caractéristiques climatiques, géographiques, humaines ou autres, comme le suggère la loi des avantages comparatifs²¹.

Cette dernière suppose qu'il y a un seul facteur de production, le travail, le modèle H-O-S reprend l'idée selon laquelle la production est le fait de plusieurs « facteurs » plus ou moins substituables entre eux, dont la terre et le capital, et non du seul le travail. Ainsi, un pays « abondant » en terres de qualité exportera des produits agricoles et importera des machines de pays où le « capital » est disponible en grandes quantités, mais non important en terres fertiles. Les échanges entre pays se font donc sur la base de la rareté relative des facteurs de production de ces pays²².

¹⁹ Serge D'AGOSTINO (2003), « Libre-échange et protectionnisme », Edition Bréal. Paris, P17-18.

²⁰ On mentionne aussi le nom de T.M Rybezynski (1955).

²¹ Bernard GUERRIEN (2005), « Dictionnaire d'analyse économique », Edition La Découverte.France, P244.

²² IDEM, P 245.

I.3.1.les hypothèses du modèle :

Le modèle HOS repose sur les hypothèses suivantes ²³:

H1 : Deux biens sont produits avec des fonctions de production à facteurs substituables, le capital et le travail ;

H2 : Les fonctions de production sont à rendements d'échelle constants et à productivités marginales factorielles décroissantes ;

H3 : Il n'existe aucun renversement d'intensité factorielle ;

H4 : La concurrence pure et parfaite existe sur tous les marchés ;

H5 : Les deux facteurs sont en plein emploi et leur allocation entre les deux branches répond au critère d'optimalité, où on obtient des productions maximales ;

H6 : Les préférences des consommateurs sont identiques et homothétiques : si les prix relatifs sont invariables, toute modification du revenu de x % engendre des modifications des consommations de tous les biens de x %.

Nous allons développer le modèle H-O-S d'une façon simplifiée, en supposons deux pays A et B, et deux biens, les automobiles et le textile, deux facteurs de production, le capital et le travail disponibles en quantités fixes. Les deux pays sont identiques en tout point, sauf pour les dotations factorielles qui seront bien sur à l'origine des échanges entre les deux nations²⁴.

Les techniques utilisées pour la production des deux biens sont différentes, mais identique pour chacun des deux biens en A et B. La technique de production est caractérisée par l'intensité en capital par rapport au travail, l'intensité factorielle.

Abondances factorielles et intensités relatives de facteurs :

La comparaison entre les nations s'effectue à l'aide d'un ratio illustrant les abondances relatives des facteurs, soit par exemple²⁵ :

Notons k le capital, L le travail, deux facteurs de production.

$$(K/L)_{\text{France}} > (K/L)_{\text{Roumanie}}$$

La France est relativement plus riche en capital que son partenaire. On peut aussi appréhender les abondances relatives de facteurs grâce aux rémunérations relatives. La rémunération relative du travail sera moins élevée en Roumanie qu'en France.

²³ Bernard GUILLOCHON et Annie KAWECKI (2003), « Economie internationale : commerce et macroéconomie », Dunod. Paris, P 31-32.

²⁴ Michel RAINELLI (1998), « Le commerce international ». Edition La Découverte, Paris, P47.

²⁵ Jean-Louis MUCCHIELLI, « Mondialisation, protectionnisme et libre-échange : Les théorie du commerce international », Cahier Français, n° 341, PP 3-9.

La Roumanie est relativement abondante en travail et la France est relativement abondante en capital. L'analyse considère aussi que certains secteurs sont « intensifs en capital » comme l'automobile ou l'aéronautique et d'autres « intensifs en travail » comme le textile.

Le théorème de base du modèle H-O-S est comme suit :

« Un pays a un avantage comparatif dans le produit intensif dans le facteur relativement abondant et un désavantage comparatif dans le produit intensif dans le facteur relativement peu abondant »²⁶. Avec plusieurs pays, une chaîne d'inégalité des abondances relatives de facteurs peut être obtenue telle que par exemple, pour l'Allemagne, la France, l'Espagne et le Portugal :

$$(K/L)_{All.} > (K/L)_{Frce} > (K/L)_{Esp.} > (K/L)_{Port.}$$

Cette chaîne pourra évoluer en fonction des comportements des pays en ce qui concerne l'investissement dans leur facteur de production.

I.3.2. Critiques de La théorie H-O-S :

La théorie classique du commerce international, en particulier dans sa version factorielle qui vient d'être rappelée, a été confrontée à des observations empiriques inattendues.

En 1951, LEONTIEFF (prix Nobel en 1973) montre que les États-Unis, pays à l'époque relativement riche en capital par rapport aux autres pays développés, exporte des biens plus intenses en capital que les importations. Or, LEONTIEFF aboutit à un paradoxe célèbre d'où le nom de Paradoxe de LEONTIEFF -« qui constitue le test empirique le plus important contre la théorie des proportions des facteurs »-²⁷. Les exportations américaines étaient plus intenses en travail que les importations.

Ce résultat a suscité une double réaction :

- Certains économistes - dont LEONTIEFF lui-même - ont tenté d'apporter des éléments d'explication sans renoncer aux hypothèses du modèle HOS. Selon LEONTIEFF, les États-Unis seraient en réalité un pays relativement riche en facteur travail, dans la mesure où il faut prendre en compte non seulement le nombre de travailleurs mais également leur efficacité : la productivité d'un travailleur américain serait, à l'époque, trois fois supérieure à celle d'un travailleur étranger.

²⁶ Jean-Louis MUCCHIELLI, op cit, P 6.

²⁷ KRUGMAN P.R et OBTTSELD M (2001), « Economie internationale », 3^e édition, Bruxelles, De Boeck Université, P94.

- A l'inverse, d'autres auteurs ont vu dans le test de LEONTIEF l'invalidation de l'approche en termes de dotations factorielles et se sont faits les défenseurs de nouvelles théories, fondées sur la concurrence imparfaite.

D'autres critiques sont intéressantes et remettent en cause le modèle H-O-S d'un côté et l'approche néo-classique de l'échange international d'autre part. Premièrement, l'hypothèse d'irréversibilité de l'intensité des facteurs reste toujours la même pour un type de bien quelque soit le rapport des rémunérations w/r , cela veut dire que par exemple l'agriculture nécessite plus de nature que de travail, quelque soit le rapport rente /salaire. C'est une hypothèse essentielle pour illustrer l'égalisation des rémunérations²⁸.

La réversibilité sectorielle pouvait être fréquente et la production du même bien peut être obtenue grâce à des techniques différentes.

C'est ce qu'ont montré Arrow (1961) et Minhas (1962), mais il y a réversibilité, un bien relativement intensif en travail dans un pays abondant en travail peut être relativement intensif en capital. Du fait la découverte statique de LEONTIEF n'est plus un paradoxe : mais les Etats-Unis avaient une dotation relative en travail moindre à celle du reste du monde, les exportations ont une intensité factorielle L/K supérieure à leurs importations.

En revanche, dans le cas de réversibilité des intensités factorielles, la théorie H-O-S et l'égalisation internationale des rémunérations ne sont plus vérifiés.

« Il serait plus intéressant pour l'esprit d'interpréter l'analyse néo-classique, comme une énumération déduite par l'abstraction réel qui empêche la réalisation de l'égalité de rendement des facteurs de production qui caractérisent l'efficacité économique mondiale » (Haberler et H.G Johnson)²⁹.

Wood démontre que la théorie des dotations factorielles fournit une description correcte du commerce international pour expliquer le commerce de biens manufacturés Nord-Sud. Ces éléments permettent d'expliquer pourquoi la France importe du textile de Chine et y exporte des Airbus (46 appareils sur les 256 vendus en 2006, le premier client de la Chine est donc la France pour cette production)³⁰.

Les théories classiques n'introduisent pas dans leurs hypothèses certains phénomènes, qui jouent un rôle important dans l'orientation des spécialisations internationales.

²⁸ Alain SAMUELSON (1991), « Economie internationale contemporaine : Aspects réels et monétaires ». Edition PUG, P 91-92.

²⁹ Alain SAMUELSON (1991), op cit., P 91-92.

³⁰ Jean-Louis MUCCHIELLI, op cit, P 8.

Ces théories ignorent, l'innovation technologique qui donne à certains pays une avance leur permettant d'exporter certains biens à d'autres pays qui ne produisent pas. Elle présume qu'il n'existe pas d'économie d'échelle, alors que la possibilité pour certaines firmes de fabriquer des séries longues engendre des réductions de coûts créatrices d'avantages commerciaux. Enfin, elles ignorent la possibilité de capter des marchés en différenciant les biens vendus, en jouant sur la qualité plus encore que sur le coût. Les nouvelles théories du commerce international introduisent quelques éléments tels que : l'innovation, économies d'échelle, différenciation.

I.4. La thèse de l'écart technologique :

D'après le modèle HOS, les nations utilisent la même technologie puisque leurs fonctions de production sont identiques. Par contre, il existe des écarts de technologie, créateurs d'avantages à l'exportation pour les pays innovateurs.

Le progrès technique est devenu un thème de recherche dans l'explication du commerce international, dans les années 60. Jusqu'ici, les modèles abordés sont fondamentalement statiques, même si des tentatives d'introduction de la croissance dans le modèle H-O-S ont été proposées. Ce n'est qu'en 1961 que M. Posner propose une analyse nouvelle centrée sur les changements techniques.³¹ Posner remarque que les pays à dotations relatives factorielles proches, où identiques, commerce ensemble. Ceci apporte une contradiction aux résultats du modèle H-O-S et s'explique par l'innovation.

L'avance technologique acquise dans un secteur confère un monopole d'exportation pour les produits du secteur. Le commerce d'écart technologique apparaît si les consommateurs des pays étrangers expriment une demande pour les biens nouveaux, ce qui nécessite un certain délai. Il disparaît progressivement lorsque les producteurs des pays étrangers s'engagent dans la fabrication de biens similaires, ce qui nécessite aussi un certains temps. Une fois que la nouvelle théorie est connue à l'étranger on peut parler de l'existence d'une concurrence potentielle. En revanche, le monopole de l'innovateur peut se maintenir si son avantage de coût est suffisamment net. Cet avantage peut être lié en particulier aux économies d'échelle nées de l'existence d'un vaste marché, le pays répondant seul à la demande interne et externe.

Trois conséquences découlent de cette nouvelle perspective :³²

³¹ Michel RAINELLI, « Etat des lieux du commerce international : les théories du commerce international », Cahier français n° 325, PP 28-32.

³² Michel RAINELLI, op cit, P 28-32.

- L'accent est mis sur les firmes et sur leurs stratégies, plus que sur les caractéristiques nationales comme les dotations factorielles.
- Les déterminants des flux commerciaux ne sont pas stables dans le temps
- La théorie n'explique qu'une partie des échanges internationaux : parallèlement aux exportations des bien high tech, il existe un commerce de produits banalisés qui peut être expliqué par les approches traditionnelles.

I.5. La thèse du cycle de vie du produit :

La thèse du cycle de vie du produit exposée par Raymond Vernon en 1966 prolonge la théorie de l'écart technologique en analysant les causes de l'innovation et les modalités de sa diffusion internationale. Le cycle de vie du produit est une notion ancienne, utilisée en marketing, elle permet de rationaliser la vie économique d'un produit, c'est-à-dire la période qui sépare son lancement de son abandon. En effet, Vernon distingue l'introduction du nouveau produit, la croissance, la maturation et en fin la sénescence³³.

D'après Vernon, les firmes américaines de l'industrie présentent jusqu'en 1970 une séquence d'insertion dans les échanges internationaux en quatre étapes :

- Le produit nouveau, fabriqué en petites quantités, est vendu exclusivement aux Etats-Unis à un prix élevé.
- Le début de la standardisation fait baisser le prix de vente et des exportations destinées à des consommateurs étrangers à niveau de revenu élevé apparaissent et se développent
- L'apparition de concurrent étrangers conduit les firmes américaines à aller produire à l'étranger, en substituant la production à l'étranger du bien maintenant banalisé aux exportations.
- Le déclin de la demande aux Etats-Unis conduit les firmes à arrêter la production du bien sur le territoire américain : la demande résiduelle est satisfaite par des importations en provenance des filiales à l'étranger.

Depuis les années 70, les processus caractérisant l'exportation des biens et la délocalisation ont subi de grandes modifications³⁴ :

³³ Michel RAINELLI (1998), « Le commerce international ». Edition La Découverte, Paris. P49.

³⁴ Bernard GUILLOCHON & Annie KAWECKI (2003), « Economie internationale : commerce et macroéconomie ». Edition Dunod, Paris. P67-68.

- L'accélération du processus d'innovation, d'exportation et d'investissement à l'étranger. D'après Vernon et Davidson l'intervalle de temps qui sépare le moment de l'introduction d'un nouveau produit aux Etats-Unis de sa première production à l'étranger s'est considérablement raccourci, de 1945 à 1975.
- Les conditions particulières favorisant l'innovation aux Etats-Unis tendent à disparaître à travers le temps, les pays d'Europe et le Japon devenant des lieux de lancement de nouveaux produits, grâce à un revenu par tête plus proche de celui des Etats-Unis que vingt ans auparavant. L'innovation n'est donc plus à la portée de ce seul pays.
- Ils existent quelques firmes qui se développent selon un schéma différent de celui de la thèse du cycle de vie. Produisant des biens standardisés, directement à l'échelle mondiale, le processus de production étant réparti entre les divers pays et les ventes s'effectuent, sur tous les marchés.

Il est question ici de la « nouvelle » théorie du commerce, qui a été inspirée, dans une large mesure, par l'observation de l'importance des échanges intra industriels et des échanges entre pays similaires (sur le plan de la technologie et des ressources) que les modèles classiques ont du mal à expliquer. Même en l'absence de différences, les pays tirent des gains du commerce parce que les consommateurs disposent d'un plus grand choix de produits moins chers et parce que les entreprises peuvent réaliser des économies d'échelle lorsqu'elles ont accès à un marché plus vaste. Mais la rationalisation de la production amène aussi certaines entreprises à cesser leur activité. L'ampleur et l'importance relative de ces effets ont donné lieu à des études empiriques de la situation avant et après la libéralisation dans plusieurs pays.

II- LES NOUVELLES THEORIES DE L'ECHANGE INTERNATIONAL :

La nouvelle théorie du commerce international s'est développée depuis la fin des années 1970 sur la base d'une critique de la théorie traditionnelle, représentée par l'approche de H-O-S, alors fortement dominante. La théorie traditionnelle a fait l'objet, au fil du temps, de critiques et de remises en cause diverses sur de nombreux points. Cependant, ces critiques sont restées marginales parce qu'aucune théorie alternative incorporant de nouvelles hypothèses n'a pu être construite, comme en témoigne l'échec des tentatives d'élaboration d'une approche « néo technologique » dans les années 1960. Il a fallu attendre la naissance de la nouvelle théorie pour que se développe une théorie complète et formalisée qui cherche à rendre compte de phénomènes explicables par l'ancienne et qui utilise de nouveaux instruments d'analyse.

Selon E. Helpman et P. Krugman (1985), il existe trois caractéristiques du commerce international contemporain qui ne sont pas expliquées par la théorie traditionnelle ³⁵:

- Les échanges internationaux se développent plus entre les pays les moins développés, qui présentent des dotations factorielles très voisines, contrairement aux attentes de la théorie H-O-S.
- Le commerce intra branche constitue une part significative et en croissance des échanges internationaux qui ne peut être expliquée ni par la théorie ricardienne ni par la théorie H-O-S.
- Au niveau de la théorie traditionnelle, les firmes multinationales n'existent pas, alors qu'elles sont à l'origine d'une part importantes des échanges entre pays.

Pour expliquer ces faits, la nouvelle théorie utilise de nouveaux instruments d'analyse, ceux de la concurrence imparfaite. Ainsi, la représentation des de la production se fait dans un monde où peuvent exister des rendements d'échelle croissants, la différenciation du produit, une concurrence entre firmes qui repose sur des investissements en R&D.

Paul Krugman, est l'un des fondateurs de la nouvelle théorie, qui met en évidence le rôle joué dans les échanges internationaux par des secteurs qui, sur un plan domestique, sont analysés comme des oligopoles. La nouvelle théorie a apportée trois grands domaines : l'explication des flux commerciaux, l'intégration des firmes multinationales, les prescriptions normatives.

II.1.Intégration économique et la nouvelle économie géographique :

Selon les thèses de l'économie géographique, l'intégration se caractérise par des effets d'agglomération et de polarisation. D'un côté, il y a réduction des distances, et à priori, du rôle de la proximité géographique avec les révolutions technologiques et le poids des échanges immatériels. Mais, de l'autre côté on observe le rôle des territoires créateurs d'effets d'agglomération d'externalités de la connaissance³⁶.

Par ailleurs, et selon Richard Baldwin et Philippe Martin (2004) il y a une grande similitude entre les modèles de croissance endogène et les modèles de la « nouvelle économie géographique (NEG).

Ils posent des questions qui sont liées: l'un des objectifs du premier domaine

³⁵ Michel RAINELLI, « Etat des lieux du commerce international : les théories du commerce international », Cahier français n° 325, PP 28-32.

³⁶ P.Hugon, (2000).

d'intérêt (croissance endogène) est d'analyser comment les activités économiques émergent à travers l'innovation technologique; le deuxième domaine (économie géographique), analyse comment, ces activités économiques choisissent d'être localisées dans un espace géographique et pourquoi elles sont spatialement concentrées.

II.1.1. fondements théoriques de l'équation de gravité dans le modèle de concurrence monopolistique :

« Le modèle de gravité est une relation empirique qui relie le volume de commerce entre deux pays à la taille des deux pays et à la distance les séparant. Cette relation est robuste dans la mesure où elle permet de prédire très précisément le volume de commerce international entre deux nations à partir de variables très simples à obtenir : le PIB des deux pays et la distance. C'est un outil pour les économistes cherchant à étudier les volumes de commerce entre nations.

Plusieurs applications en ont été faites et ce modèle a en particulier été utilisé pour étudier les effets des accords d'intégration économique entre Etats »³⁷.

Krugman propose en 1980, une analyse de l'impact des coûts de transport dans ce même cadre. L'analyse repose sur deux aspects : l'étude des volumes de commerce en présence de coûts de transport et la répartition internationale de la production.

II.1.2. Les applications du modèle de gravité :

Le modèle de gravité a été utilisé dans de très nombreuses applications que l'on peut séparer en deux grands points :

- 1) Le modèle de gravité définit une norme de commerce, on peut s'intéresser aux déviations par rapport à cette norme qui proviennent de mouvements d'intégration commerciales par exemple.
- 2) L'équation de gravité est utilisée par nombreux d'économistes pour estimer une relation théorique sous-jacente (et avoir des estimations théoriques des élasticités de substitutions ou du rapport entre distance et coûts de transport par exemple) ou essayer de discriminer entre différentes explications théoriques selon les coefficients estimés.

³⁷ Jean-Louis MUCCHIELLI et Thierry MAYER (2005), « Economie internationale ». Edition Dalloz, Paris, P 233.

II.2. Les effets d'agglomération (le modèle de Krugman) :

Dans la nouvelle théorie du commerce international le nombre de firmes est un résultat « endogène », c'est-à-dire résolu à partir de variables exogènes (taille du pays, charges fixes imposées par la technologie, demande)³⁸.

En revanche, les modèles ne désignent pas les entreprises qui sont sensés quitter le marché afin de permettre aux suivantes de bénéficier des économies d'échelle. En réalité, les modèles avancent, par exemple le nombre d'entreprises sur le marché intégré France Allemagne doit être de 35. Mais la France comptera 30, 20,10 firmes où aucune en cas d'agglomération en Allemagne. Les coûts de distance (Ensemble des coûts supportés pour transférer un bien de son lieu de production à son lieu de consommation), encouragent la dispersion des activités industrielles et créent une protection naturelle qui entraîne une fixation des activités les plus possibles de la consommation.

Alors, si cette dissémination minimise les coûts de distance, elle détourne aussi les firmes de jouir des économies consécutives à la concentration de la production et de la consommation. Ces dernières permettent d'abaisser les coûts d'approvisionnement, de disposer d'une main-d'œuvre spécialisée, de concentrer les investissements d'infrastructure adéquate à l'activité.

La polarisation des activités à l'intérieur d'un centre a donc, plus de chance de se réaliser que les coûts de distances sont faibles pour des économies d'échelle et d'agglomération fortes. Si c'est le cas, la concentration de la production industrielle se réalise dans les régions où la demande pour les biens est la plus forte.

Si la consolidation d'un centre fait apparaître de meilleures perspectives de profits, les investissements de la zone s'y concentrent. Les divergences entre le centre et la périphérie s'amplifieront.

Lors de la construction de l'ALENA les inquiétudes venaient moins d'une agglomération des activités aux Etats-Unis que d'une fuite des investissements vers le côté mexicain de la frontière. Un déplacement des firmes nationales a été remarqué vers les villes frontières sans qu'il y soit une délocalisation vers l'autre pays [Hanson, 1996].

³⁸ Jean-Marc SIROËN (2000), « La régionalisation de l'économie mondiale ». Edition la Découverte, Paris, P50.

II.3. Le modèle centre-périphérie de Krugman :

Ce modèle caractérise l'intégration économique par la baisse des coûts de transport qui favorise l'échange interrégional des marchandises et par l'accroissement de la mobilité des facteurs. Son apport principal est de montrer que l'intégration de régions initialement symétriques peut engendrer, pour des coûts de transport suffisamment faibles, un processus d'agglomération totale des activités industrielles. Lorsque le travail est supposé immobile, les mécanismes d'agglomération s'expliquent par les liaisons inter-firmes et les externalités pécuniaires qui émergent dans un cadre de concurrence monopolistique (Krugman et Venables , 1995)³⁹.

Lorsque le travail est supposé mobile, les liaisons sectorielles inter-firmes ne sont plus nécessaires pour que les phénomènes d'agglomération surviennent. Ainsi, dans un environnement technologique caractérisé par des rendements croissants, la mobilité du travail peut être, à elle seule, un vecteur puissant d'agglomération des activités économiques (Krugman, 1991b). Au niveau agrégé, la conséquence immédiate est que l'intégration économique induit une divergence régionale des niveaux de revenu, la région qui s'instaure en périphérie accusant inconditionnellement une perte de bien-être.

Nous adaptons le modèle d'intégration régionale de Brülhart et Torstensson (1996) en considérant une économie composée par trois pays : un grand pays riche (centre) et deux petits pays pauvres (périphérie). Le pays riche signe un accord bilatéral de libre-échange avec chacun des pays périphériques. Le commerce entre les deux pays périphériques n'est pas libre.

Nous pouvons ainsi déterminer l'effet d'une intégration de type « moyeu-rayon » sur l'emplacement des firmes du secteur industriel et l'effet de la rupture de cette forme particulière d'intégration.

³⁹ Nous exposons le modèle de Krugman et de Venable dans le deuxième chapitre.

III. ECHANGE INTERNATIONAL ET ECONOMIES D'ECHELLE :

L'existence d'économies d'échelle dans le processus de production des branches ou des firmes influence les conditions de la spécialisation et peut être à l'origine de gains à l'échange ne reposant pas sur les différences de dotations factorielles. On distingue deux formes d'économies d'échelle, celles qui sont externes aux firmes, qui ne dépendent pas des quantités de facteurs utilisés par les firmes, et d'autres internes, qui en dépendent.

Dans le cas des économies d'échelles internes, conduit à la disparition de la concurrence : si les coûts de production baissent de façon continue lorsque la taille augmente, le marché est en situation de monopole. Helpman et Krugman évoque le cas du monopole contestable, c'est-à-dire où la firme installée peut voir sa position contestée par une autre firme et où par conséquent, la firme installée fixe le prix à un niveau égal au coûts moyen⁴⁰.

Soit deux pays A et B, qui pour un monopole contestable donné, ne sont différenciés en autarcie que par le taux de salaire et donc le niveau de ces coûts de production. Supposons que le taux de salaire en A est supérieure qu'en B, l'ouverture au commerce internationale des deux nations conduit à la disparition de la firme localisée en A.

L'approvisionnement des deux pays sera effectué par la firme du pays B, et en raison d'économies d'échelle internes, le prix d'équilibre avec échanges internationaux s'établit à un niveau inférieur aux deux prix d'autarcie. Si tous les marchés sont des monopoles contestables, la spécialisation internationale est totale : chaque bien n'est produit que par une seule firme.

Les économies d'échelle externes, sont spécifiques à une branche : plus la taille de la branche sera grande et plus les coûts se réduiront pour toutes les firmes appartenant à cette branche. Si les pays partenaires sont identiques en termes de technologie et de dotations de facteurs, la différence de taille de leurs industries peut leur conférer des avantages comparatifs et les inciter à une spécialisation interindustrielle.

La spécialisation en fonction des économies d'échelle externe peut découler de deux sources principales :

- La demande locale liée à la taille du marché national et aux goûts locaux aura une importance particulière car les entreprises vont produire d'abord en grande quantité pour satisfaire la demande intérieure. En obtenant des économies d'échelle, le pays obtiendra de surcroît un avantage comparatif (« Effet du marché national » de Linder).

⁴⁰ Claude JESSUA, Christian LABROUSSE, Daniel VITRY, Damien GAUMONT (2001), « Dictionnaire des sciences économiques ». PUF, Paris. P 31.

- Les effets d'agglomération provoquent des économies d'échelle. L'agglomération d'une industrie dans un même site géographique (exemple : la Silicon Valley) génère des externalités positives dans la mesure où cette concentration pourra améliorer la diffusion des connaissances, favoriser le marché du travail et le marché des *inputs*. Le pays qui réussit à générer des effets d'agglomération (cf. les districts industriels) dans une branche peut obtenir des avantages comparatifs dans celle-ci.

III.1. L'échange avec économies d'échelle internes et marchés contestables :

Les économies d'échelle internes existent lorsque le coût par unité dépend de la taille des firmes individuelles mais pas nécessairement de la dimension de la branche. Plus la firme sera grande et produira en masse et plus son coût moyen baissera. Ex. : Le doublement des machines engendre le triplement de la production.

La théorie des marchés contestables selon Baumol, Panzar, et Willig, a pour ambition de fournir un cadre d'analyse des marchés pour lesquels il existe des concurrents potentiels susceptibles d'entrer sans délai dans le marché (et d'en sortir), cela parce que les firmes établies n'ont pas d'avantages sur les entrants potentiels.

A condition : Il ne doit pas y avoir de coûts irrécupérables, c'est à dire que les capitaux investis doivent pouvoir être redéployés dans une autre activité. Un marché est contestable quand les firmes entrantes potentielles peuvent venir contester les situations des firmes déjà installées. La présence d'économies d'échelle internes avec des marchés contestables, se traduit souvent par l'émergence de monopoles au niveau mondial.

Le monopole qui se maintient sur chaque marché étant celui qui possède le coût moyen le plus bas. A cause des économies d'échelle, l'accroissement de production du monopole qui se maintient engendre une diminution de prix dont bénéficient tous les consommateurs. A l'inverse, de nombreuses firmes sont contraintes de cesser leur activité.

III.1.1. Les échanges de différenciation :

Les produits sont homogènes, Lorsque la spécialisation se fait selon le principe de l'avantage comparatif. Dans la réalité, la concurrence est souvent imparfaite, les produits sont différents. L'existence de produits différenciés engendre des courants d'échanges internationaux, alors même que les pays peuvent être proches, en termes d'avantages comparatifs. Nous étudierons la nature de la différenciation, ses manifestations dans l'échange et ses déterminants.

III.1.2. Les divers types de différenciation :

Tous les produits présentent des caractéristiques bien définies, dont certains sont mesurables, comme la puissance ou la vitesse d'une voiture. Si les caractéristiques font l'objet d'une évaluation semblable de la part de tous les consommateurs, les biens sont hiérarchisés, on parle de différenciation verticale⁴¹. Ceci dit, une voiture puissante et confortable et robuste sera préférée par tous les consommateurs, à une voiture de bas de gamme. Entre les deux il existe une différenciation verticale.

Il existe des caractéristiques non hiérarchisés et ne font pas l'objet d'une même appréciation chez tous les consommateurs, par exemple la couleur d'une voiture ou d'un pantalon. La diversité des goûts conduit les producteurs à multiplier les modèles au niveau d'une gamme quelconque. Nous sommes en situation de différenciation horizontale (selon les préférences des consommateurs).

Les firmes produisent des biens différents horizontalement et verticalement, tant au niveau national qu'international. Les consommateurs achètent des biens étrangers dans la mesure où ils présentent des caractéristiques différentes de celles des produits présents sur le marché domestique. C'est ce qui donne naissance à des échanges croisés de produits similaires entre pays, repérable par les flux de commerce intra branche.

Selon B.Lassudrie-Duchêne, ces échanges de produits similaires correspondent à une demande de différence par les consommateurs⁴².

⁴¹ Bernard GUILLOCHON & Annie KAWECKI (2003), « Economie internationale : commerce et macroéconomie ». Edition Dunod, Paris. P 80.

⁴² Bernard GUILLOCHON & Annie KAWECKI (2003), op cit.

III.1.3. Le commerce intra branche :

Le commerce intra branche est la partie des échanges internationaux de produits qui a lieu à l'intérieur d'une même branche de l'industrie ou des services. Bien que la définition de la branche soit arbitraire, on admet généralement que les produits d'une même branche ont des caractéristiques technologiques communes ou qu'ils satisfont le même type de besoins : on distingue ainsi la branche automobile, la branche textile, etc⁴³.

La théorie du commerce international n'a longtemps pris en compte que les flux d'échanges univoque. En effet, il semblait contraire à la logique de l'avantage comparatif que des produits appartenant à une même branche puissent être simultanément exportés et importés. Cependant, l'importance grandissante du commerce intra branche dans les échanges internationaux contemporains a obligé les théoriciens à élaborer des modèles nouveaux pour en rendre compte.

L'indicateur le plus utilisé pour mesurer l'importance des échanges intra-industriels est celui de Grubel et Lloyd (1975) soit :

$$GL = [1 - | X_i - M_i | / (X_j + M_j)] \times 100$$

X_i représente les exportations du produit i et M_i les importations. Ce coefficient varie entre 0 (lorsqu'il n'y a pas du tout de commerce intra branche [$X_i = 0$ ou $X_j = 0$]) et 100 (dans le cas extrême où $X_i = M_i$).

Le commerce intra branche est notable, même au niveau 5 de la classification type pour le commerce international (CTCI), qui comprend plusieurs milliers de produits. Il présente selon les pays de 30 % à plus de 80 % du commerce total de produits manufacturés et il augmente significativement dans le temps et pour tous les pays. Il concerne plus précisément les produits différenciés et les produits manufacturés intermédiaires.

⁴³ Claude JESSUA, Christian LABROUSSE, Daniel VITRY, Damien GAUMONT (2001), « Dictionnaire des sciences économiques ». PUF, Paris.

III.1.3.1. Critiques de l'approche des flux commerciaux par l'intra –branche :

La méthode employée par Grubel et Lloyd a été critiquée, plus généralement sur l'interprétation qu'il faut donner au phénomène statistique de l'intra branche. Trois principales critiques ont été distinguées⁴⁴ :

- a) La valeur de l'indicateur de Grubel et Lloyd est dépendante de la nomenclature statistique, car plus le nombre de produits est élevé plus l'indicateur s'abaisse. C'est juste que l'indicateur diminue lorsque la nomenclature s'affine car beaucoup de pays détiennent des sortes de monopoles à l'exportation pour des produits particuliers, dans une nomenclature donnée la comparaison des pays par rapport aux autres à un sens.
- b) Selon Grubel et Lloyd un pays exporte et importe des produits de même qualité, cela a fait l'objet de critiques, nous n'avons pas la preuve que les flux enregistrés dans une même classe statistique concernent des biens possédant des caractéristiques voisines, d'autres approches sont envisageable qui visent à distinguer l'intra branche horizontal et l'intra branche vertical.
- c) Dans l'approche de l'intra-brancher, il est supposé que les biens regroupés dans une même classe statistique sont fabriqués avec des techniques très proches, même identiques. Cependant, Finger remarque que les techniques de production des biens regroupés dans une classe ne sont plus proches, en moyenne, que les techniques de production des biens appartenant à des classes différentes.

Le commerce intra branche représente environ 50 % du commerce entre pays développés. le phénomène qui s'est fortement accru entre 1960 et la fin des années 1970 connaît une croissance moindre depuis. Aujourd'hui, 60% des échanges entre pays développés concernent pour des montants comparables à l'exportation comme à l'importation, des produits appartenant à une même industrie⁴⁵. Par exemple en 2006, la France importe 36 milliards d'euros d'automobiles, et en exporte pour 36 milliards d'euros.

La recherche par des consommateurs de pays différents de biens différenciés est considérée comme la cause principale de l'échange intra branche (Linder).

⁴⁴ Bernard GUILLOCHON & Annie KAWECKI (2003), op cit, P83.

⁴⁵ Jean-Louis MUCCHIELLI, « Mondialisation, protectionnisme et libre-échange : les théories de l'échange international », Cahiers français, n°341, PP 3-8.

III.1.4. La théorie de la demande représentative de LINDER :

Pour Linder (1961), l'échange croisé de produits manufacturés entre pays développés ne s'explique pas par les dotations factorielles (modèle HOS) mais par les comportements de demande. Sa proposition s'appuie sur 3 principes :

- Les conditions de production ne sont pas indépendantes des conditions de la demande. La production est d'autant plus efficiente que la demande est grande.
- Les conditions de la production domestique sont principalement influencées par la demande intérieure. C'est la demande domestique représentative qui est le support de la production et la « condition nécessaire mais non suffisante » pour qu'un bien devienne exportable.
- Le marché extérieur n'est que le prolongement du marché national et l'échange international n'est que l'extension des échanges internationaux. Linder montre que les ventes à l'étranger sont possibles et intenses dès lors que les pays importateurs ont des comportements de demande proches de ceux du pays producteur. L'échange croisé de biens manufacturés sera d'autant plus fort que les pays auront des niveaux de développement comparables.

Il s'attache plus à l'explication de l'intensité des échanges croisés entre pays également développés qu'à la nature des biens échangés et à leurs caractéristiques intrinsèques. L'analyse demeure imprécise pour expliquer l'intérêt que les partenaires trouvent dans une diversification conduite à l'échelle internationale plutôt qu'à l'échelle nationale pour répondre à la demande de variété.

Ainsi, nous avons présenté les théories du commerce international, qui ont fait l'objet de nombreuses études et analyses mais aussi ont été confrontés à des critiques. Une chose est sûre c'est que le commerce international est profitable à tous et il procure des gains aux pays qui participent aux échanges internationaux.

CONCLUSION :

En parcourant la littérature économique, on constate que les premières études sont toujours pertinentes mais sont insuffisantes. De nouvelles théories ont été élaborées pour tenir compte des nouvelles formes de commerce et des nouvelles données.

Qu'elles soient anciennes, ou nouvelles, les théories doivent être considérées avant tout comme complémentaires. Les relations commerciales complexes que l'on observe aujourd'hui ne peuvent s'expliquer par une cause unique. En 2017, les économistes célèbreront l'anniversaire de la publication des « Principes de l'économie politique et de l'impôt » de David Ricardo. Deux siècles plus tard, ils considèrent toujours la loi de l'avantage comparatif comme l'un des piliers de la science économique, voire comme « L'unique proposition des sciences sociales qui soit vraie sans être triviale ».

Comme cela a été expliqué, la loi de l'avantage comparatif a principalement permis de montrer que les circonstances dans lesquelles le commerce international est avantageux sont beaucoup plus nombreuses qu'on ne le pense généralement. Plus récemment, des théories ont mis en évidence d'autres déterminants du commerce, identifiant des gains susceptibles d'expliquer les flux commerciaux que le modèle traditionnel ne permettait pas d'appréhender.

Des travaux empiriques récents ont confirmé qu'outre les différences de technologie et de dotation en ressources, d'autres facteurs sont importants pour expliquer les structures des échanges. Enfin, les théories classiques et nouvelles ont été développées pour analyser les effets dynamiques du commerce sur l'économie. Ces recherches montrent que le commerce international s'explique aussi par sa capacité de stimuler la croissance économique.

Le tour d'horizon de la littérature sur le commerce présenté dans ce chapitre était axé sur les déterminants du commerce. Nous n'avons abordé que certaines des questions fondamentales traitées dans les modèles du commerce.

INTRODUCTION

Les échanges commerciaux internationaux se caractérisent actuellement par des accords régionaux, ou par des accords bilatéraux. L'économie mondiale se caractérise de plus en plus par une forte concurrence à travers la réduction des barrières tarifaires et non tarifaires en vue d'étendre le marché. Tout se passe comme si ces réformes ont pour but d'éliminer les économies les moins compétitives au profit des plus compétitives. En effet, le courant libéral indique que cette tendance accroîtra le bien être de la population mondiale en accroissant les biens et services tout en réduisant leur coût d'accès¹.

La théorie néo-classique de l'intégration économique est née avec la théorie des unions douanières. Les accords régionaux présentent de nombreux avantages tel que les économies d'échelle, spécialisation et complémentarité des économies, leur objectif principal est le démantèlement tarifaire sur la totalité ou une partie des échanges. Les accords régionaux sont des accords préférentiels, ils accordent à certains pays des facilités d'accès aux marchés intérieurs qui ne sont pas concédées aux autres

Les théories relatives à l'intégration commerciale régionale sont développées surtout autour des zones de libre échange et des unions douanières. L'analyse classique de l'échange de Viner (1950) met en évidence les effets contradictoires d'une intégration commerciale régionale sur les échanges à savoir les effets de création et les effets de détournement de commerce. Depuis ces dernières années, on constate une prolifération d'accords d'intégration régionale (AIR) comme alternative aux réformes de libéralisation commerciale unilatérale (notifiées par l'OMC). D'un côté, le processus de mondialisation en cours tend à réduire les coûts induits par l'émergence de pôles régionaux et en corollaire par une marginalisation de zones périphériques. Le renouveau de l'économie géographique, appuyé par les travaux de Krugman (1991) et Venables (1996), a fourni une explication théorique à ces phénomènes de concentration géographique dans un espace régional par le jeu de force centrifuges et centripètes.

¹ Sylla KALILOU (Novembre 2003), « Pourquoi le Processus d'intégration économique en Afrique piétine ? Nouvelles explications de l'échec de la politique d'intégration », Centre Ivoirien de Recherches Economiques et Sociales (CIRES) Unité de Formation et de Recherches de Sciences Economiques et de Gestion (UFRSEG). P1-10.

Ce deuxième chapitre du mémoire est intitulé : « Fondements et objectifs de l'intégration régionale ». Nous exposons les différentes conceptions et stades de l'intégration économique, et les bases théoriques de l'intégration régionale et nous montrerons que l'insertion de l'économie géographique à ces études a donné une nouvelle clarification empirique du processus de l'intégration économique.

Le plan du chapitre est articulé sur les questions suivantes :

- 1- Qu'est ce que l'intégration économique ?
- 2- Quels sont les effets de l'intégration économique sur les flux de commerce et sur le bien être ?
- 3- L'expérience de l'union européenne est-elle suffisante pour justifier ce phénomène ?

I. DEFINITION DE L'INTEGRATION ECONOMIQUE :

François Perroux (1954) a écrit que le terme intégration occupe une bonne place dans la hiérarchie de termes obscurs et utilisés dans les discussions économiques.

C'est dans l'après-guerre que le concept d'intégration économique fait largement irruption dans la littérature spécialisée. Une des premières définitions de l'intégration est énoncée par J. Tinbergen. Pour lui, "l'intégration est la création de la structure de l'économie internationale la plus désirable grâce à la levée des obstacles artificiels à son opération optimale et l'introduction volontaire de tous les éléments souhaitables de coordination et d'unification" (Tinbergen J., 1954). Ainsi pour l'économiste hollandais l'élimination des pratiques et des institutions restrictives et l'instauration de la liberté dans les transactions économiques parmi les différents pays sont le signe distinctif de leur intégration.²

Pour G. Haberler (1965) l'intégration se définit par "des relations économiques plus étroites entre les zones concernées par la libre circulation des facteurs de production et la coordination des politiques économiques dans le but de favoriser l'égalisation des prix des produits et des services". Ainsi, Haberler insiste sur la référence à l'échange libre. Il définit la politique de coordination seulement par l'égalisation des prix (en tenant compte des coûts de transport) obtenue dans des conditions statiques, bien qu'elle puisse être posée dans un modèle de croissance équilibrée et optimale.

Selon Bela Balassa (1962) l'intégration économique est à la fois un phénomène dynamique et statique qui doit être considéré aussi bien comme un processus qu'un état de choses. L'intégration économique est un processus qui mène à l'élimination progressive des différentes pratiques discriminatoires et un état de choses qui se caractérise par l'absence de ces pratiques.

L'intégration est la coordination des activités de plusieurs organes en vue d'un développement harmonieux. En d'autres termes, c'est la réunion de plusieurs éléments pour former un ensemble. le mot intégration a été utilisé pour la première fois par les économistes de l'économie industrielle pour désigner les opérations de combinaison, de fusion d'entreprises.³

² Hector GUILLEN ROMO (2001), « De l'intégration cepalienne à l'intégration néolibérale en Amérique latine : de l'ALALC à l'ALENA », Monde et développement, Tome 29, P01.

³ Makhtar DIOUF (1984), « Intégration économique : perspectives africaines ». Edition Publisud. Paris, P04.

I.1. Historique des accords régionaux :

A partir du XVI^e siècle, les pays ont réduit les obstacles qui restreignaient le commerce, les premiers accords soulever une démarche d'union régionale, nous distinguons⁴ :

- Accord entre l'Angleterre et l'Ecosse, en Grande-Bretagne. Les premières tentatives datent de 1548-1574. l'acte d'union entre ces deux pays est signé en 1703 un accord à la fois commercial et politique.
- En France nous assistons à l'échec de Colbert qui en 1664 tenta d'unir toutes les provinces au sein d'une union douanière de libre échange. Ce n'est qu'en 1789-1790 que tous les obstacles intérieurs au commerce seront restreints.
- Au Etats-Unis, la constitution de 1789 écarte tous les régimes tarifaires qui existaient jusqu'alors entre les Etats.

Puis, au cours du XIX^e siècle, on assista à une intensification des accords de libre-échange ou d'union douanière dans les zones constituées de petits pays qui, petit à petit vont créer des unités politiques solides. En particulier :

- en Allemagne où le démantèlement tarifaire intérieurs s'est effectué en trois étapes. Entre 1818 et 1828, trois unions douanières sont créées (Wurtemberg-Bavière, Prusse-Hesse-Darmstadt, Union allemande centrale). En fin en 1833 fut créée l'union douanière allemande unique qui restera en vigueur jusqu'en 1871.
- Entre 1860 et 1866, on assiste à l'unification de l'Italie, qui présente un important volet d'unification régionale.
- Entre 1775 et 1879, l'Autriche signe cinq accords régionaux douaniers
- En 1848, la confédération helvétique est née, elle est considérée comme étant une union douanière
- Au Canada : accord de libre-échange pour les produits alimentaires et les matières premières en 1850 entre quatre province (Ontario, Québec, Nouveau-Brunswick et Nouvelle-Écosse). Créée en 1867, la confédération canadienne installe un système de libre-échange interne.
- Il restera à citer, les expériences Scandinaves (Norvège- Suède entre 1874 et 1875), l'union douanière Belgique- Luxembourg (1921) et le Benelux (Belgique, Luxembourg, Pays-Bas) créer en 1944 et entre en vigueur en 1947 qui sera plus tard le marché commun.

⁴ J.-F MITTANE & F. PEQUERUL (1999), « Les unions économiques régionales ». Edition Armand Colin, Paris, P22-23.

I.2. Conceptions de l'intégration régionale :

Ce renouveau du régionalisme dans un contexte de mondialisation a conduit à un renouvellement analytique. A la différence de ce concept des années 50, archétype des théories des unions douanières (Viner, Meade), l'intégration régionale ne porte pas seulement sur les échanges commerciaux. Elle concerne les flux de capitaux et de travailleurs, la mise en place d'un environnement institutionnel commun ou la coordination des politiques permettant des convergences des économies et un ancrage des politiques économiques. L'analyse de la régionalisation est renouvelée dans le cadre de l'économie institutionnelle mettant en avant le rôle des organisations et des règles, de la nouvelle géographie économique ou de la nouvelle économie internationale en concurrence imparfaite et de l'économie politique internationale.

L'espace régional est ainsi un lieu de recomposition des pouvoirs publics et privés et des stratégies des acteurs nationaux et internationaux dans un contexte de mondialisation.⁵

Plusieurs conceptions émergent, à côté des anciennes, opposant l'intégration planifiée par les États (conception volontariste) à l'intégration par le marché (conception libérale) : l'intégration liée aux règles (conception institutionnelle), l'intégration suscitée par les acteurs en position asymétrique et liée à des dynamiques territoriales (conception territoriale) et l'intégration politique.

1. Selon la conception libérale, l'intégration commerciale est assimilée à la libéralisation des échanges et des facteurs de production ; elle est analysée au regard de l'intégration mondiale. La théorie statique met en relief les créations et détours de trafic et l'optimum de second rang. La théorie dynamique met en relief la concurrence, les économies d'échelle et les changements de termes de l'échange. Intégrer, c'est réduire les distorsions des politiques nationales et déplacer les frontières nationales en se rapprochant du marché international.

2. Selon une conception volontariste, l'intégration régionale est un processus de déconnexion visant à protéger les économies de la mondialisation. Elle suppose une protection, des politiques d'aménagement du territoire, la construction d'un système productif plus ou moins déconnecter du système de prix mondiaux. Le cadre d'analyse est celui de sociétés dépendantes, extraverties et désarticulées qui ne peuvent construire leur industrie dans le cadre national.

L'intégration régionale vise alors à réduire l'extraversion, à accroître les capacités de coalition, à créer un marché, à compenser les déséquilibres territoriaux. Les principaux

⁵ Philippe HUGON (2001), « Analyse comparative des processus d'intégration économique régionale », Direction générale de la coopération internationale et du développement, Paris, P 7.

instruments renvoient à l'économie administrée, à la forte protection des industries régionales, à la mise en oeuvre de projets ayant des effets de polarisation.

3. Selon une conception industrielle et territoriale, l'intégration productive est la résultante de relations d'internalisation au sein des firmes transnationales ou des réseaux. Elle est assurée par les conglomérats déployant leurs stratégies dans un espace régional. Elle conduit à une division régionale du travail. La coopération sectorielle s'appuie sur des projets mis en place par des acteurs ayant des intérêts convergents : exploitation de ressources en commun, lutte contre la désertification ou la protection de l'environnement, régulation aérienne, observatoire économique régional, corridors ou triangles de croissance. L'analyse de l'intégration se fait en privilégiant les stratégies d'acteurs dans un univers de concurrence imparfaite et d'espace non-homogène.

Selon une conception géographique, l'intégration se caractérise par des effets d'agglomération et de polarisation. D'un côté, il y a réduction des distances et, a priori, réduction du rôle de la proximité géographique en liaison avec les révolutions technologiques et le poids des échanges immatériels. Mais, de l'autre, on observe le rôle des territoires créateurs d'effets d'agglomération. Pour que des territoires aient entre eux des échanges, il faut des systèmes productifs permettant une taille de marché et des produits diversifiés (et donc une complémentarité entre des effets d'agglomération).

Mais il faut qu'existent des infrastructures d'interconnexions physiques ou transactionnelles (réseaux) et donc un capital spatial. Celles-ci conduisent généralement plutôt à des effets de diffusion ou de contagion de la croissance en réduisant les coûts de transport, en favorisant les transferts de technologies ou en baissant les coûts de transaction. Cette diffusion peut se faire par le commerce extérieur (transfert international de droits de propriété des marchandises), par les investissements directs (transfert de droits de propriété des entreprises), par les coordinations non marchandes (internalisation au sein des firmes ou des réseaux « ethniques ») ; les dynamiques de spécialisation territoriale l'emportent alors sur les effets d'agglomération.

Les divergences croissantes entre l'Europe et l'Afrique ou à l'intérieur de l'Afrique entre les pôles régionaux et les périphéries peuvent s'expliquer au regard de ce jeu des forces centripètes : effets d'agglomération, capital spatial. Le seuil minimal d'accumulation des biens publics n'aurait pas été atteint et conduirait à des « pièges de pauvreté ».

Dans la mesure où existe un système d'échange en « étoile », lié à la spécialisation coloniale et au niveau des coûts de transaction au sein et entre les pays africains, les activités à

forte intensité de transactions qui génèrent d'importantes économies d'échelle sont implantées en Europe.

Un AIR réduisant fortement les coûts de transaction peut encourager les localisations dans les pays périphériques. Il y aura, en revanche, selon ce modèle, concentration régionale de la production et ceci d'autant plus que les coûts de transaction intra régionaux étaient initialement élevés.

4. Selon une conception institutionnaliste, l'intégration est la mise en place d'un système commun de règles de la part des pouvoirs publics en relation avec les acteurs privés. Les institutions sont des systèmes d'attente permettant la convergence des anticipations des agents. Elles stabilisent et sécurisent l'environnement, permettant la crédibilité. L'intégration par les règles concerne ainsi, dans l'UEMOA, l'harmonisation des fiscalités, un droit social régional, un droit des affaires, des lois uniques d'assurance.⁶

Les accords de libre-échange n'ont pas toutefois nécessairement des effets d'attractivité des capitaux. D'une part, ces effets se diluent avec le nombre d'accords, d'autre part, ils sont souvent contrecarrés par les conséquences négatives liées à la libéralisation commerciale et des changes. Ainsi, les zones attractives d'Afrique subsaharienne (l'Afrique australe) ou d'Asie de l'Est (la Chine) ont elles maintenu des contrôles de change et des mesures protectionnistes.

5. Selon une conception politique ou diplomatique, l'intégration régionale se traduit par des transferts de souveraineté et par des objectifs de prévention des conflits. Les convergences d'intérêts économiques sont une manière de dépasser les rivalités et antagonismes politiques. Les transferts de souveraineté et la production de biens publics à des niveaux régionaux sont une réponse au débordement des États dans un contexte de mondialisation (exemple création d'une monnaie régionale).

Les processus de désintégration régionale renvoient à des facteurs socio-politiques de désintégration nationale et de décomposition des États, à des crises économiques et financières donnant la priorité aux objectifs nationaux ou à des environnements internationaux (cf. Tableau n°01).

⁶ Philippe HUGON (2001), Op Cit, P 10.

Tableau n° : 01 : Les différentes conceptions de l'intégration régionale.

libérale par le marché	volontariste par le plan	Territoriale par les firmes	institutionnaliste par les règles	Diplomatique par les transferts de souveraineté
Conception				
-Cadre de la concurrence pure et parfaite et de l'équilibre, ajustement par le marché. -Coordination es post des activités par les prix sur un marché élargi -Libéralisation et ouvertures extérieures	-Vision volontariste d'un plan régional de développement es ante et de programmation par les Etats - Protection vis-à-vis de l'extérieur - Déconnexion	-Concurrence imparfaite - Vision d'acteurs pluriels en situation asymétrique - Coordination non marchande (réseaux intra-firmes) - Coûts de transaction - Effets d'agglomération - Conflits/jeux coopératifs	-Environnement institutionnel réducteur d'incertitude - Ancrage des politiques - Signal	- Transfert de souveraineté - Union politique
Objectifs				
- Bien être des consommateurs - Concurrence -Création de trafic - Libre circulation des produits et des facteurs de production -Respect des avantages comparatifs -Economie d'échelle	-Coalition, pouvoir de négociation - Industrialisation - Complémentarité entre régions - Programmation de la production et aménagement des territoires planifiés à long terme au niveau des Etats - Objectifs distributifs et spatiaux.	-Interdépendance des acteurs ; externalités positives -Coopération fonctionnelle -Maîtrise de variables jouant à l'échelle régionale -Réduction des coûts de transaction - Compensation des asymétries	-Création institutionnelle -Crédibilité des politiques économiques -Ancrage monnaie -Banque régionale -Coordination ou unification des politiques économiques	-Confédération ou fédération des Etats -Prévention des conflits, sécurité -Dilution des préférences - Echanges et projets joints moyens de dépasser les rivalités politiques -Production de biens publics régionaux -pouvoirs de négociation
Moyens				
-Zone de libre échange, association de coopération	-Institutions et autorités régionales	-Politiques incitatives vis-à-vis des acteurs à vocation régionale	-Accords nord-Sud	-Accords de stabilisation monétaire
Unions douanières : politiques tarifaires -Union monétaire : vérité du change, marché libre des changes convertibilité des monnaies et libre transfert des capitaux -Cadre institutionnel léger pour faire respecter la concurrence et le jeu du marché	Protection de l'espace régional -Investissements publics -Infrastructures régionales -Mécanismes compensateurs et distributifs forts (péréquation) -Planification régionale	-Appui de pole régionaux -Favoriser des apprentissages - Conventions et accords limitant les incertitudes des acteurs - Actions régionales ad hoc -Mécanismes compensateurs	-Accords d'intégration régionale -Mécanismes stabilisateurs régionaux -Innovation institutionnelle -Transfert de crédibilité	- Union monétaire -Unification des politiques sectorielles et macroéconomiques -Instances de prévention des conflits - Forces d'intervention régionales

Indicateurs				
-Avantages comparatifs révélés -Mobilité régionale des facteurs -Réduction des coûts de production -Élargissement du marché par hausse du revenu par tête -Ouverture commerciale -création de trafic/détournement -Economie d'échelle	- Unification des politiques économiques et sociales - Projets conjoints -Capacité de négociation internationale des instances régionales - Degré de protection tarifaire et non tarifaire de l'espace régional - Economie d'échelle pour industries régionales	- Importance des relations économiques marchandes transfrontières -Horizon spatial des acteurs - Degré de maîtrise de l'information au niveau régional -Coordination des actions au niveau régional - échanges officiels et non officiels - Importance des réseaux et des relations de proximité -Effets d'agglomération	-Unification du droit et règles -Convergence des politiques économiques -Production de normes et de règles -Attractivité des capitaux -Horizons long termiste des opérateurs	-Degré de transfert de souveraineté -Action des pays hégémoniques - Poids des lobbies -Production de biens publics régionaux
« Régionalisme ouvert »	« Régionalisme fermé »	« Régionalisme polarisé » de facto	« Régionalisme normatif » de jure	« Régionalisme fédérateur »

Source : Alain Léon, Thierry Sauvin (02/2005), « De l'économie nationale à l'économie globale ». Ellipses, Transversale (collection dirigée par Alain Nonjon). P 10.

I.3. Différents stades d'intégration économique :

L'union économique régionale est « un processus qui conduit plusieurs pays à former un seul espace douanier ou économique »⁷. Ces accords régionaux présentent de nombreux avantages tel que les économies d'échelle, spécialisation et complémentarité des économies, leur objectif principal est le démantèlement tarifaire sur la totalité ou une partie des échanges. Les accords régionaux sont des accords préférentiels, ils accordent à certains pays des facilités d'accès aux marchés intérieurs qui ne sont pas concédées aux autres.

Ces accords discriminatoires peuvent aller plus loin et conduire à l'intégration de certaines politiques, donc à un transfert de souveraineté au profit d'une instance supranationale⁸.

La reconnaissance des unions régionales au niveau du commerce international est déterminée par les principes de base de fonctionnement du GATT. Mais, des dérogations à ces principes notamment la clause de la nation la plus favorisée NPF, sont prévues afin de respecter les différents niveaux de développement des pays membres et de les aider dans la difficile application de la réciprocité.

⁷ J.-F. MITTANE & F. PEQUERUL (1999), « Les unions économiques régionales ». Edition Armand Colin, Paris, P22-23.

⁸ Jean-Marc SIROËN (2000), « La régionalisation de l'économie mondiale ». La découverte, Paris, P 12.

L'identification du mouvement d'intégration, inspirée de Bela Balassa (1961), est fondée sur un classement par degrés d'intégration croissant. Cependant, on peut aujourd'hui distinguer les formes suivantes d'intégration régionale : les associations et forums de coopération, les accords de préférence non réciproques, la zone de libre-échange, l'union douanière, le marché commun, l'union monétaire.

◆ **LE GROUPEMENT PREFERENTIEL**

Aménage des courants d'échange privilégiés entre des pays qui ne sont pas situés dans la même aire géographique et dont le niveau de vie est différent. A travers cette formule sont concédés aux pays en développement des avantages qui ne sont pas réciproques⁹, comme la réduction ou la disparition unilatérale des droits de douane et autres obstacles sur quelques produits de base dont dépendent leurs exportations. La convention de Lomé signée entre la communauté et les pays de l'Afrique, du Pacifique et des Caraïbes (ACP) est le prototype de cette forme d'accord qui est doublé pour certains pays de l'ACP par un accord monétaire (zone franc CFA).

◆ **L'ACCORD D'ASSOCIATION**

Selon l'article XXIV de l'accord général, présente une étape avant l'établissement dans un délai raisonnable, de l'union douanière ou de la zone de libre-échange et doit entre autre comporter un plan et un programme de passage à ces autres phases. Ce type d'accord est partiellement fondé sur le principe de réciprocité, et se rapproche de la zone de libre-échange mais comporte des dérogations sur des secteurs, des instruments de politique commerciale et sur les libertés de circulation. L'union européenne a signée des accords de ce type avec les pays de l'Europe centrale et orientale (PACO) dans la perspective de son élargissement à ces pays.

◆ **LA ZONE DE LIBRE-ECHANGE**

Est un groupement de plusieurs territoires douaniers dans lequel les pays membres suppriment toutes barrières commerciales entre eux-mêmes, mais conservent leurs barrières nationales particulières à l'encontre des échanges avec le reste du monde. Les contrôles de douane sont maintenus entre les pays membres afin d'éviter les trafics consistant à faire rentrer les marchandises dans les pays où les barrières sont relativement basses pour les orienter par la suite sur les pays où elles sont plus élevées. Les règles d'origine ont une importance prépondérante. Les principales zones de libre-échange sont l'Accord de libre-échange nord-américain (AELE), mis en œuvre depuis le 1^{er} janvier 1994 entre le Canada, le Mexique et les Etats-Unis. L'association des nations de l'Asie du sud-est (l'ASEAN), entrée

⁹ Article XXXVI, XXXVII, XXXVIII de l'accord général.

en vigueur en 1977 et qui comporte Brunei, l'Indonésie, le Laos, la Malaisie, Myanmar, les Philippines, Singapour, la Thaïlande et le Vietnam, a pour but la constitution d'une zone de libre-échange en 2003.

Le forum de coopération économique Asie-Pacifique (l'APEC), créé en 1989, est l'un des projets les plus ambitieux en la matière puisqu'il regroupe les Etats-Unis, le Canada, le Chili, le Mexique, le Pérou, l'Australie, la nouvelle Zélande, la Papouasie, la Russie, le Japon, la Chine, Taiwan, Hongkong, la Corée du Sud, Brunei, l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, Singapour, la Thaïlande et le Vietnam. La création d'une zone de libre-échange est attendue pour 2010 par les pays en voie de développement. Des dissensions sont néanmoins apparues entre les membres de ce forum sur l'opportunité de créer cette zone de libre-échange.¹⁰

◆ L'UNION DOUANIÈRE

L'union douanière est une zone de libre-échange qui intègre certains domaines relevant de la politique commerciale des Etats membres. Elle implique :

- La mise en place d'un tarif extérieur commun vis-à-vis des importations du reste du monde.
- Le partage des recettes douanières selon des règles préétablies. Dans l'union européenne, ces recettes sont transférées au budget communautaire.

Parmi les principales unions douanières, en dehors de l'union européenne, citons les pays d'Amérique latine regroupés dans le MERCOSUR (Brésil, Argentine, Uruguay, Paraguay) ou le groupe andin (Bolivie, Colombie, Equateur, Pérou, Venezuela). La SADC (Southern African Development Community) est une union douanière articulée autour de l'Afrique du sud¹¹.

◆ LE MARCHÉ COMMUN

Un marché commun est une union douanière qui étend l'accord de libéralisation aux facteurs de production : le travail, le capital financier et technique. Une harmonisation des politiques propres à chaque Etat (fiscalité, diplôme, normes, etc.) doit être effectuée afin d'éviter des distorsions et à tirer partie des économies d'échelle qu'accède l'augmentation de la taille du marché. La politique de la concurrence et les politiques d'immigration de la main d'œuvre deviennent communes vu que leurs interventions se situent au niveau même de ce marché élargi qu'elles ont vocation à réglementer.

◆ L'UNION ECONOMIQUE

Est la forme ultime du processus d'intégration régionale. L'intégration économique implique que certaines politiques macroéconomiques (budgétaire, monétaire) soient communes aux

¹⁰ Marie- Annick BARTHE (2000), « Economie de l'union européenne ». Edition Economica, Paris. p 37.

¹¹ Jean-Marc SIROËN, op. cit., P 16.

pays de l'union. Des nations ont mené à leur terme ce processus d'intégration économique et politique : l'Allemagne est issue d'une union douanière, le Zollverein (1834-1871), et de l'unification, en 1990, de la République fédérale d'Allemagne (RFA) et de la République démocratique d'Allemagne (RDA). La Belgique et le Luxembourg formaient une union économique depuis 1921. Et font partie des onze pays membres de l'union européenne qui se sont constitués en union économique et monétaire (UEM) depuis le 1^{er} janvier 1999.

L'intégration apparaît comme un processus progressif, cumulatif et dotée d'une dynamique propre. Chaque étape en appelle une autre dès lors que les obstacles sont progressivement levés.

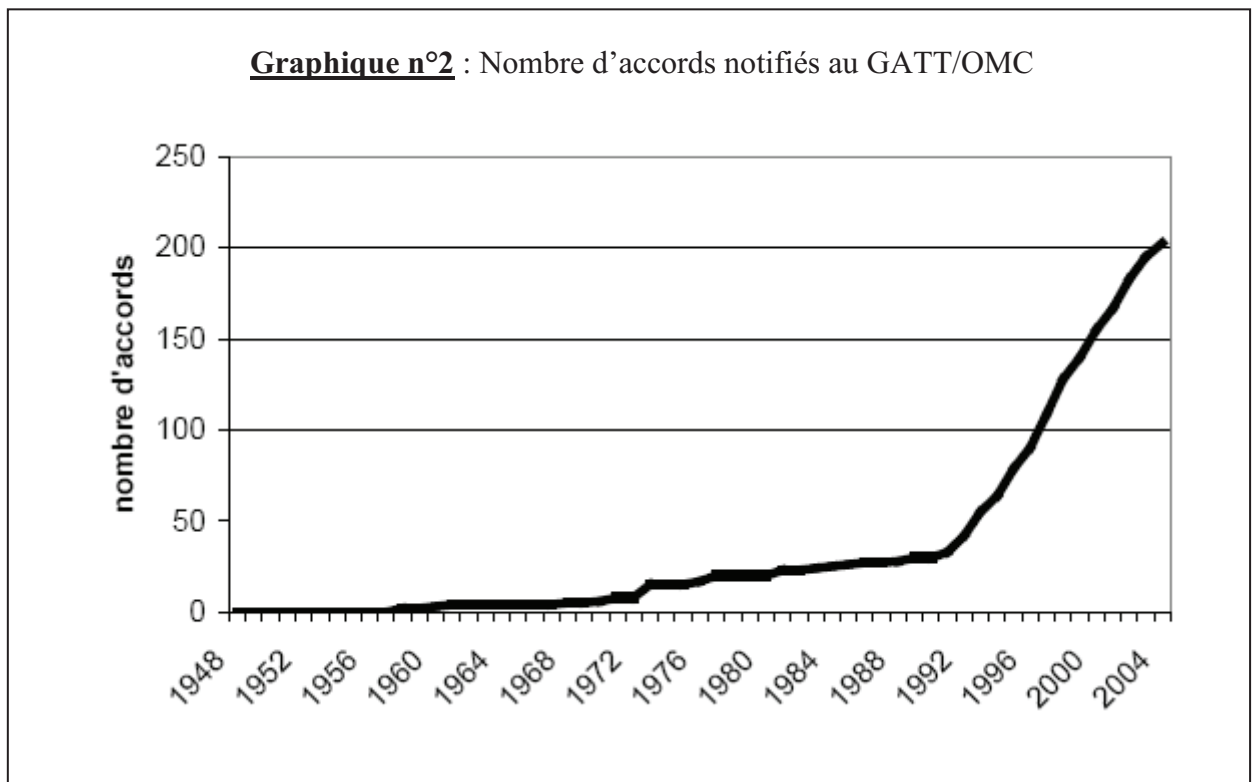
I.4. La prolifération des accords régionaux :

On appelle donc « accords régionaux » des accords préférentiels qui permette aux pays participants de bénéficier d'avantages réciproques et qui dérogent donc « légalement » (article XXIV du GATT) à la clause de la nation favorisée¹². Les années 1990 marquent une amplification des accords régionaux dans les années 1970-80 accrue encore dans les années 1990-2000. **(Graphique n°2)**

Cette prolifération doit être relativisée. De nombreux accords sont liés à la multiplication du nombre de pays (éclatement de l'URSS, de la Yougoslave, de la Tchécoslovaquie) qui souhaitaient conserver des liens commerciaux.

De son côté, l'Union européenne est l'initiateur de nombreux accords avec les mêmes pays ex-socialistes ou les pays méditerranéens. De plus, l'article V du GATS, introduit en 1995 et qui complète l'article XXIV du GATT, implique une notification lorsque la préférence porte sur les services ce qui accroît mécaniquement leur nombre. Toutes fois, le fait même qu'un nombre croissant de pays souhaite entrer dans des accords régionaux en complément de leur adhésion à l'OMC est significatif. Même les pays les plus constamment réticents, comme le Japon ou Singapour sont aujourd'hui engagés dans des accords préférentiels.

¹² Jean-Marc SIROËN (2004), « Évolution récente des accords régionaux », Institut de la gestion publique et du développement économique. 10 septembre. P 2.



Source : Jean-Marc Siroën (2004), « Évolution récente des accords régionaux », Institut de la gestion publique et du développement économique. 10 septembre. PP 2.

- L'OMC favorise la prolifération des accords de libre-échange

Un nouvel intérêt pour les unions régionales est apparu au début des années 1990 quand les négociations d'Uruguay étaient enlisées et que, simultanément, les grands pays industriels - l'Union européenne, les États-Unis - affichaient leur velléité de négocier des accords bilatéraux, alternative plus ou moins acceptée en cas d'échec. L'Uruguay Round a certes abouti, mais les mésaventures de Seattle (1999) et de Cancun (2003) posent de nouveau les mêmes questions. Les négociations bilatérales portent ainsi sur des thèmes qui sont moins avancés au niveau multilatéral. Certains parlent d'accords « OMC plus ».

Le cadre bilatéral, ici l'accord entre les États-Unis et le Maroc, résout souvent les questions laissées en suspens au niveau multilatéral. De même, les questions traitées dans la négociation d'une zone de libre-échange des Amériques (FTAA) recourent largement celles du programme de Doha et intègrent des sujets comme la concurrence, les marchés publics, l'investissement.

Au regard des analyses des formes d'intégration régionale, ces accords prennent place dans la théorie de l'intégration, qui identifie six modèles répondant à une logique de coopération ou d'intégration plus ou moins forte.

I.4.1. Les différents processus d'intégration économique régionale :

La quasi-totalité des pays en développement est engagée dans des processus d'intégration régionale (IR) dont les formes vont des coopérations sectorielles jusqu'aux unions politiques avec transferts de souveraineté. La régionalisation est multiforme. Elle est plus ou moins portée par des institutions et par des accords commerciaux régionaux (ACR): «régionalisme de jure». Elle peut résulter, au contraire, de pratiques d'acteurs constituant des réseaux commerciaux, financiers, culturels, technologiques dans des espaces régionaux: «régionalisme de facto» (exemple de la régionalisation réticulaire est-asiatique ou du commerce transfrontalier africain). Elle peut également résulter d'une fragmentation de l'espace mondial tenant à des stratégies de segmentation de la part des acteurs transnationaux.¹³

Les processus d'intégration économique régionale (IER) se différencient par leur degré d'institutionnalisation, par leur rythme, par leur approfondissement et/ou par leur élargissement. Ils sont à la fois économiques, politiques et culturels et traduisent, à des degrés divers, une volonté politique. Ils s'inscrivent dans des trajectoires spécifiques aux sociétés en développement.

On observe, dans le contexte de mondialisation et de régionalisation autour des trois grands blocs de la triade, une évolution des processus d'intégration. Les relations Sud/Sud tendent à céder la place à des accords Nord/Sud. Les constructions régionales volontaristes, visant à une déconnexion vis-à-vis du marché mondial, font place à des accords de libre-échange.

Les processus institutionnalisés portés par les puissances publiques s'accompagnent de stratégies d'acteurs privés se déployant dans des espaces économiques régionaux qui ne correspondent pas nécessairement aux espaces politiques des IR. L'espace régional est une des échelles adéquates de régulation de l'économie mondiale.

Le renouveau de l'intégration régionale est ainsi indissociable du processus de la globalisation même s'il y a débat quant aux liens entre les deux processus. Pour les uns, la régionalisation constitue une réaction à la tendance unificatrice et homogénéisante qui accompagne la dynamique de la mondialisation.

Pour les autres, elle apparaît comme une condition nécessaire à l'intégration au mouvement de la mondialisation, un moyen pour harmoniser les normes et conduire à une

¹³ Philippe HUGON (2001), « Analyse comparative des processus d'intégration économique régionale », Direction générale de la coopération internationale et du développement, P 7.

libéralisation multilatérale et une garantie contre le risque de marginalisation. La constitution d'un nombre limité de zones intégrées peut favoriser le consensus nécessaire au multilatéralisme. Les accords régionaux sont ainsi souvent des préalables au multilatéralisme (philosophie de l'ALENA). Un autre débat concerne la forme du multilatéralisme. Les relations régionales doivent-elles se diluer dans un multilatéralisme plus ou moins universel ou faut-il mettre en oeuvre un multilatéralisme coopératif s'appuyant sur des ensembles régionaux et prenant en compte les asymétries internationales?¹⁴

I.4.2. Les dimensions du régionalisme

La régionalisation, dans les économies en développement, se caractérise par une intensification des mouvements d'échanges avec la suppression des obstacles internes (zone de libre-échange), un tarif extérieur commun (union douanière) et une mobilité des facteurs (marché commun). Elle se caractérise par une coordination des politiques économiques ou sociales (union économique), par des projets de coopération mis en place par des acteurs (coopération régionale ou fonctionnelle), par des interdépendances entre les économies conduisant à des convergences économiques (intégration des marchés et coopération institutionnelle), par la mise en place de règles ou de transferts de souveraineté munis de internationalisées au sein des réseaux ou des firmes (intégration productive ou réticulaire) et par des effets d'agglomération et infrastructures interconnectantes au sein de territoires transnationaux.

Les configurations effectives et les processus ne correspondent pas exactement à cette typologie. Ainsi l'ALENA a-t-elle libéralisé la circulation du capital mais non du travail. L'UEMOA et la CEMAC ont unifié leur politique monétaire sans que la mise en oeuvre de l'union douanière ou du marché commun ne soit achevée.

L'intégration régionale a plusieurs dimensions,

- (1) commerciale, financière, monétaire, économique par les convergences de la croissance,
- (2) sectorielle, institutionnelle par les règles et les normes ;
- (3) politique et culturelle.

L'intégration régionale est révélatrice à la fois du renouveau de la question de l'État-nation dans un contexte de mondialisation et de la diversité des constructions de l'Etat à l'échelle mondiale.

1. L'intégration régionale (IR) renvoie aux limites de l'État exerçant sa souveraineté dans un territoire national. Elle se traduit par un abandon partiel de la souveraineté dans un espace élargi

¹⁴ Philippe HUGON (2001), Op. cit., P 07.

ou comme un «pool de souveraineté ». Trois conceptions différentes coexistent. L'IR peut être perçu comme des ensembles plurinationaux permettant de dépasser la rivalité belligène des États. Elle peut également viser à faire coïncider les « zones naturelles » ou réseaux d'échanges transnationaux avec des régulations socio-politiques et un encadrement institutionnel élargi. Elle peut apparaître enfin comme une réponse à la mondialisation en trouvant une solution médiane entre un souverainisme dépassé et un mondialisme lamineur.

2. La question politique de l'intégration régionale se pose de manière spécifique dans les économies en développement. Celles-ci n'ont pas connu l'histoire occidentale de constitution des États nations.

L'État a souvent précédé la nation. La citoyenneté est souvent embryonnaire. Les réseaux économiques ont des liens asymétriques avec les puissances occidentales et n'ont pas coïncidé avec les régulations socio-politiques. Les cheminements d'intégration régionale sont multiples.

D'un côté, les économies émergentes d'Asie ou d'Amérique latine connaissent une certaine congruence entre l'intégration nationale, la création de zones naturelles régionales et la mise en œuvre d'encadrements institutionnels régionaux.

De l'autre, notamment dans certaines régions d'Afrique ou d'Europe post-communiste, on observe des «collapsed States». La désintégration des États et la fragmentation des territoires correspondent à une désintégration régionale.

II. LA THEORIE DES UNIONS DOUANIERES EN STATIQUE CONCURRENTIELLE :

La théorie des unions douanière a été développée par Jacob Viner en 1950, puis complétée par les apports de Gehrels, Lipsey, Johnson et Meade¹⁵. La mise en place d'une union douanière entre deux pays engendre trois effets simultanés :

- Un effet de création d'échange qui découle du remplacement des producteurs nationaux les moins efficaces par des importations à plus faible coût en provenance du pays partenaire.
- Un effet de consommation imputable à la baisse des prix qui engendre un surcroît de consommation et une progression des importations totales.
- Un effet de détournement d'échange qui tient aux pertes de parts de marché subies par les pays tiers au profit des importations en provenance du pays partenaire.

¹⁵ Colette NEME (Janvier 1996), « Economie internationale : fondements et politique ». Litec Economie, 2^{ème} édition. France. P 16.

L'union douanière à un double effet concernant les flux d'échange :

1- Premièrement, la suppression des droits de douane entre (A) et (B) va entraîner une égalisation de prix des produits échangés, ce qui favorisera un déplacement de la consommation des biens à prix de revient élevé vers la consommation des biens à prix de revient moindre émanant du pays partenaire. La production intérieure de biens à prix de revient élevé substituables à ceux fabriqués à meilleur marché dans le pays co-échangiste se trouve donc réduite ou éliminée, le bien étant dans ce cas importé du pays partenaire.

Cette approche entraîne deux sortes de gains :

- le premier résultant de l'effet de production : les ressources libérées par la réduction de la production de ces produits dans le pays (A) seront employées dans d'autres secteurs d'activités, l'inverse se produira dans le pays (B).

- le deuxième découle de l'effet de consommation : d'où les consommateurs du pays (A) augmentent leur consommation de biens de substitution produits par le pays (B). le gain de consommation émane de ce que les biens à prix de revient faible vont remplacer les biens à prix de revient élevé.

En effet, l'annulation des droits de douane entre les pays (A) et (B), les échanges entre-eux vont se multiplier. Il y aura création de nouveaux flux d'échanges qui sont d'après l'analyse de la théorie de l'union douanière bénéfique en général.

2- En deuxième lieu :

L'annulation des droits de douane entre (A) et (B) mais non du tarif extérieur commun (de A et B) vis-à-vis du pays (C) tendra également à promouvoir un abandon des biens importés à bas prix de revient originaires du pays (C) pour les biens importés à prix de revient élevé provenant du pays partenaire (B). D'une autre manière, l'échange est détourné du pays non membre vers le pays membre de l'union douanière.

Vu que les biens importés du pays (C) sont soumis à des droits de douane, il serait plus profitable de les importer du pays (C), mais plus tôt d'un pays de l'union douanière. Il y aurait un détournement de l'échange qui est inefficace.

L'effet de l'union douanière dépend en général de l'importance respective de la création et du détournement du commerce.

Nous pouvons illustrer ces effets grâce au Graphique n° 10 qui représente le marché d'un produit Z qui est importé par le pays (A). Analysons la situation sans et avec tarifs douaniers.

- Cas sans droits de douane : avant formation de l'union douanière :

Le pays (A) peut importer le bien Z soit à partir du pays (B) ou du pays (C) à des prix tels que :

$$P_{ZB} > P_{ZC}$$

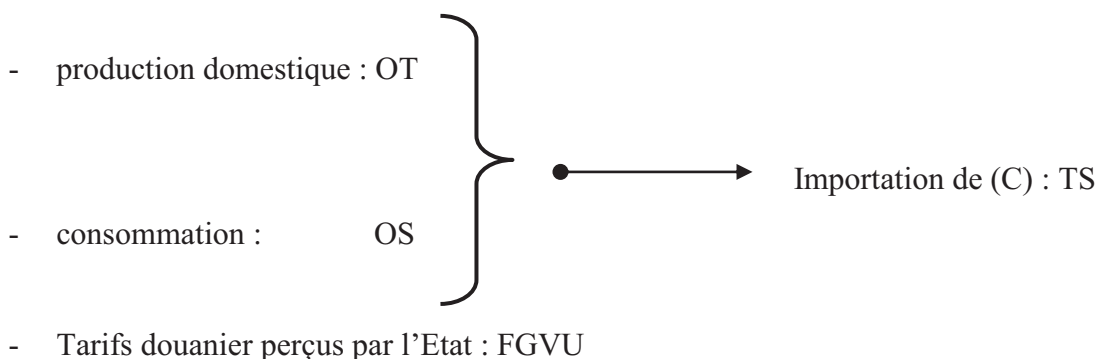
Supposons que le tarif douanier est le même, quelque soit le pays d'origine, et que les prix internes pour le produit Z selon son origine d'importation sont tels que :

$$P_{ZB} + P_{ZB} \cdot r > P_{ZC} + P_{ZC} \cdot r$$

r : est le taux de douane. On a donc :

$$P_{ZB} + (1 + r) > P_{ZC} \cdot (1 + r).$$

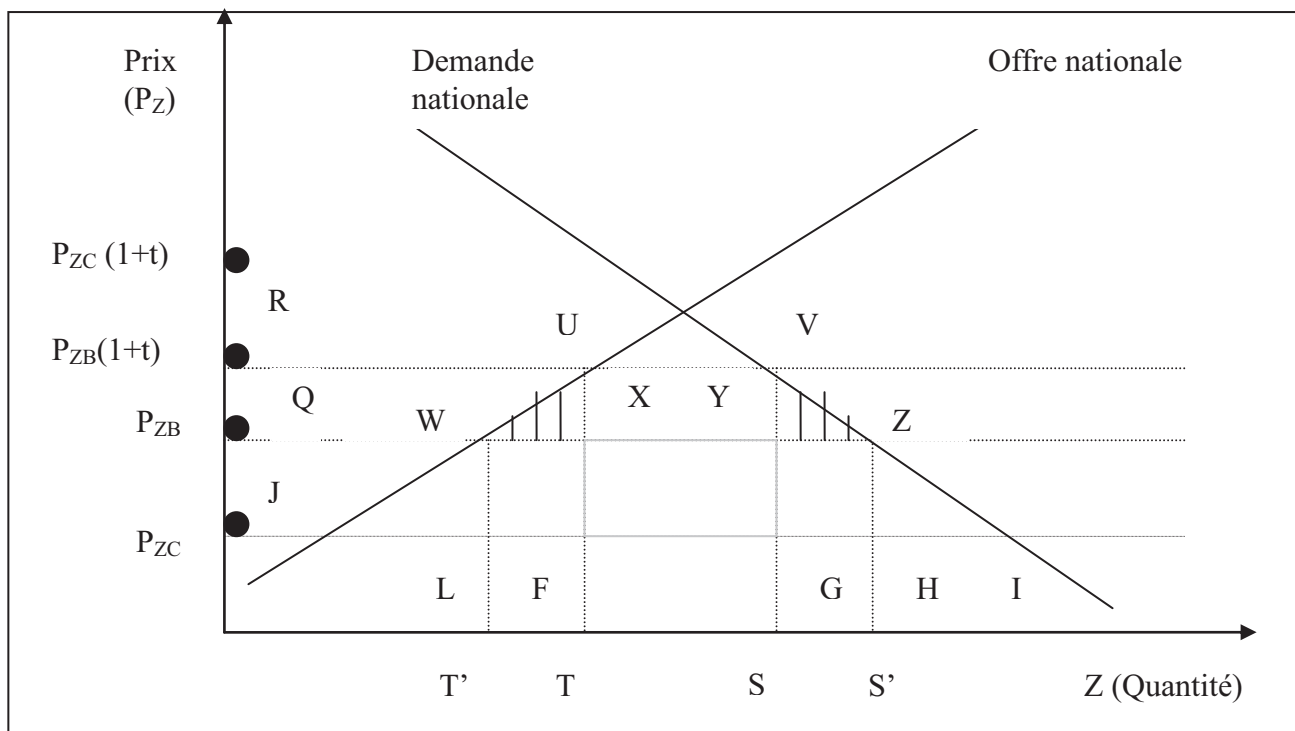
Le pays (A) choisira donc d'importer le produit Z du pays (C) où il est moins cher avec :



Avec la formation de l'union, le pays (A) consommait OS, dont OT de fabrication locale et TS du pays (C).

Graphique n°:3 Les effets de création et de détournement d'échange avant et après

formation de l'union douanière (sans et après instauration de tarifs douaniers)



- situation avec droits de douane : c'est-à-dire après l'instauration de l'union douanière, avec la formation de l'union douanière entre les pays (A) et (B), il y a annulation de tarifs douaniers entre-eux, mais instauration d'un tarif douanier commun sur le produit Z importé du pays (C). dans cette situation, le pays (A) a le choix d'importer le bien Z du pays (B) au prix P_{ZB} sans tarif douanier ou de l'importer du pays (C) au prix $P_{ZC} \cdot (1+r)$ avec tarif douanier. On aura donc :

$$P_{ZB} < P_{ZC} \cdot (1 + r). \text{ (L'inégalité est inversée)}$$

D'après le **Graphique n°3** est plus profitable d'importer du pays (C). Avec ce nouveau prix intérieur on a :

- Une production domestique qui diminue de OT à OT' (diminution de TT').
- Une consommation qui augmente de OS à OS' 5 hausse égale à SS')
- Des importations qui passent de TS à T'S' (les deux différences TT' et SS' constituent le supplément des importations).
- Des tarifs douaniers qui deviennent nuls.

Mais cela s'est accompagné par une modification des courants d'échanges :

En premier lieu, il y a création d'échange entre les pays (A) et (B), avant la formation de l'union douanière le pays (A) importait TS du pays (C) à un coût total (TSUV) le rectangle (FGUV) représente les recettes tarifaires. Quand le tarif douanier appliqué aux importations en provenance de (B) est éliminé le pays (A) importe T'S' du pays partenaire (B), et rien du pays (C), à un coût total T' W Z S' : la somme des surfaces hachurées WXU+ YZV présente le mouvement du prix intérieur de $P_{ZC} \cdot (1+r)$ à P_{ZB} entraîne des gains nets pour le pays. La zone FGYX représente la perte nette de bien-être et correspond à une partie des recettes douanières FGYX perdues, l'autre partie est compensée par une augmentation équivalente de la consommation.

En second lieu, il y a un détournement de commerce : du fait que le pays (A) n'importe plus du pays (C). Ce détournement est inefficace du point de vue mondial car il discrimine contre les exportations du pays produisant le bien Z au coût moindre d'un pays qui pratique un prix plus élevés. Le pays (A) paye le produit Z plus cher à l'étranger au prix P_{ZB} au lieu d'un prix inférieur P_{ZC} . Cela se traduit par une perte pour le pays (A) qui ne garde plus les recettes douanières FGYX qui sont appropriées par le pays (B) du fait du paiement d'un prix plus élevé.

Ceci dit, après l'explication brève de ces deux situations, on peut affirmer que la formation d'une union douanière causera sûrement la création et un détournement de commerce, surtout lorsqu'il s'agit d'un nombre élevé de produit. Alors, quelles sont les conclusions que nous pouvons déduire de ces éléments d'analyses ?

La théorie traditionnelle affirme que l'union douanière est un moyen qui permet d'atteindre l'optimum mondial ou le bien-être¹⁶ :

- Le commerce libre maximise le bien-être mondial ;
- Une union douanière réduit les tarifs, et par conséquent considérée comme un moyen de libéraliser le commerce ;
- L'union douanière accroîtra le bien-être mondial.

Les partisans de l'application de la conception parétienne à l'économie internationale, disent que si une des conditions de l'optimum n'est pas valable, la situation optimale est obtenue seulement en partant de toutes les autres conditions d'optimum.

C'est-à-dire que si pour une raison quelconque une des conditions n'est pas remplie, la réalisation des autres conditions d'optimalité est souhaitable.

Il est à noter que des confusions ont été distinguées, lors de parler des unions douanières et de l'intégration régionale. En effet, l'union douanière est considérée comme une étape importante dans le processus d'intégration en théorie économique. Elle est la seconde étape du processus d'intégration, tel qu'elle est définie par la théorie économique traditionnelle, puis reprise par les théoriciens du second best.

Il existe une confusion entre l'union douanière et l'intégration économique, l'union douanière est avantageuse tel que son extension permet une meilleur division du travail, une liberté de circulation des produits et des facteurs, une amélioration dans les mécanismes d'allocation des ressources, l'intensification du commerce mondial, donc de la production.

Les auteurs de ces théories ont constatés l'impossibilité de créer une union douanière planétaire. D'où la création d'union douanière entre quelques pays supprime la discrimination entre eux, et en même temps, accroît la discrimination vis-à-vis du reste du monde. Nous trouverons ici une mesure qui va à l'encontre de l'optimum mondial.

Ces auteurs partent de l'optimum parétien pour constater que si au moins une des conditions de cet optimum, n'était pas vérifiée : le tarif extérieur commun ne concernerait dans ce cas que les pays membres de l'union douanière. Les auteurs veulent savoir si la satisfaction d'une ou de plusieurs autres conditions de cet optimum au moins est-elle souhaitable ?.

Une analyse des effets des unions douanières pourra répondre à la question du rapprochement ou non de l'optimum. De ce fait, il faudrait aborder les théories ayant dépassé le cadre des unions douanières :

¹⁶ Formulation de LIPSEY (R.G) [1960], citée par bye (Maurice) et de BERNIS Destanne, « Relations internationaux », 4ème édition, Dalloz, PP 736 et ss.

- le théorème du second best : création et détournement d'échange
- la théorie dynamique des unions douanières : théorie moderne de l'union douanière qui traite les problèmes de croissance et de développement.

II.1. Le théorème du second best :

J.E Meade (1955) et Lispey ainsi que Lancaster (1956), sont les auteurs de l'optimum de second rang. Le théorème du second rang se décrit de cette façon : « si l'on introduit dans un système d'équilibre générale une contrainte qui interdit la réalisation d'une des conditions parétiennes, alors la satisfaction des autres conditions, bien qu'encore possible, n'est plus souhaitable. Ou encore : « le théorème général du second best énonce que si une des conditions de l'optimum ne peut pas être remplie, une situation optimale de second rang est obtenu seulement en partant de toutes les autres conditions d'optimum ».

La situation du second best stipule : » toute situation dans laquelle se trouve une économie au sein de laquelle existe un ou plusieurs éléments susceptible de rendre impossible, de par son existence l'obtention des conditions d'optimalité parétiennes, cet éléments étant intangible et devant être considéré comme une donnée » .

Dans l'analyse néo-classique, celle de Jacob Viner (1950) est prise comme référence, elle fait la distinction entre la création de trafic et des détournements de commerce.

II.1.1.L'analyse de j.Viner :

Les hypothèses de J.Viner sont les suivantes :

- Deux pays (A) et (B) forment entre eux une union douanière, excluant un troisième pays C (reste du monde) ;
- Les pays (A) et (B) échangent librement entre-eux, mais imposent un tarif douanier commun vis-à-vis du pays (C);
- Un seul bien fait l'objet de l'échange ;
- Analyse au niveau de la production ;
- Raisonnement en équilibre partiel ;
- Mobilité des biens et immobilité des facteurs.

J.Viner s'est préoccupé de l'impact des unions douanières sur l'allocation spatiale des ressources. De ce fait, sa problématique était la suivante : toute mise en place de l'union

douanière entre (A) et (B) modifie le lieu où l'un des deux pays ou les deux pays s'approvisionnaient. Le fonctionnement de l'union va créer un effet de création d'échange et un effet de détournement d'échange.

Pour démontrer l'analyse de J.Viner, nous allons reproduire le tableau chiffré utilisé par R.G. Lipsey (1960):

Selon les données du **Tableau n°2** les avantages d'une union douanière sont liés non seulement aux différences de coûts et de prix (coûts+ droits), mais au choix du partenaire :

- A partir d'un droit ad valorem de 100 % :

Le pays (A) fabriquait le produit en question, moyennant un coût de production unitaire de 350, alors que le pays (B) est capable de fabriquer ce même produit à seulement 260. Le pays (C) avec un prix de revient de 200. Mais le droit ad valorem (droit de douane) prélevé par le pays (A) était de 100 % le produit du pays (B) ne peut se vendre sur le marché du pays (A) qu'au prix de 520 (260+260). De même, pour le produit du pays (C), son prix minimum sur le marché de (A) avec un droit de 100 %, est de 400.

Dans ces cas là, le commerce n'était pas possible entre les pays (A) et (B) d'une part et les pays (A) et (C) d'autre part sur la base de ce produit.

Tableau n°2: Illustration de la création et du détournement d'échange (trois pays, un produit)

	Pays (A)	Pays (B)	Pays (C)
- Coût de production unitaire dans chaque pays	350	260	200
- Prix (coût +droit) minimum possible sur le marché de A selon la provenance du produit :			
- Avec un droit ad valorem de 100%.	350	520	400
- Avec un droit ad valorem de 50 %.	350	390	300

Source : Colette Nême (Janvier 1996), « Economie internationale : fondements et politique ». Litec Economie, 2^{ème} édition. France.

La formation de l'union douanière implique l'élimination de droit de douane, les produits des pays (B) et (C) pourront désormais se vendre sur le marché du pays (A), respectivement au prix de 200 et 260. les deux prix sont donc inférieurs au coût de production unitaire du pays (A). Donc, le passage du pays (A) à l'union douanière avec le pays (B) (comme avec le pays (C)) entraînera : « création d'échange » sans aucun « détournement d'échange ». La meilleure compétitivité des pays (B) et (C), va amener le pays A à la fabrication de ce produit, et donc l'importer de chez son partenaire.

- L'instauration de l'union douanière du pays (A) avec le pays (B), amène le pays (A) à s'approvisionner auprès du pays (B) au prix de 260. Notons que le pays (C) fabrique le même produit avec un coût de production.
- A partir d'un droit ad Valorem de 50 % : (les conclusions diffèrent selon le partenaire choisi) :
- L'instauration d'une union douanière du pays (A) avec le pays (B), amène le pays (A) à s'approvisionnement auprès du pays (B) au prix de 260. Notons que le pays (C) fabrique le produit avec un coût de production unitaire de 200, inférieur à celui de chacun des deux partenaires de l'union douanière. Mais ceux-ci se sont entourés d'un tarif douanier extérieur commun, soit 100 pour le produit, ce qui enlève toute compétitivité à la fabrication du pays (C). Ce produit ne se vendra qu'à l'intérieur de l'union douanière au prix de 300 (coût+droit : 200+100) c'est-à-dire à un prix supérieur à celui du pays (B) qui est de 260. de ce fait, pour ce bien le pays (A) s'adressera à (B) au prix de 260 au lieu de 200 chez le pays (C)(le meilleur producteur international) : il y a détournement d'échange sans aucune « création d'échange ».
- L'institution de l'union douanière entre le pays (A) avec le pays (C) : pays dans lequel le pays (A) s'approvisionne avant l'union et qui est déjà : 'meilleur producteur international', dans ce cas le pays (A) ne change pas de partenaire. Il n'y a pas de modification au niveau de l'échange : ni création ni détournement de trafic. Viner, affirme que l'effet de détournement d'échange est toujours négatif. Dans les deux cas (création et détournement d'échange), l'union douanière peut conduire à une situation sous optimale de l'économie dans son ensemble ; c'est le cas où les deux pays avec l'union douanière continuent à fabriquer deux produits différents et non concurrents.

Le modèle de Viner constitue encore aujourd'hui une référence pour discuter de l'impact d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange sur le bien être des pays membres. Cependant, son analyse se place dans un cadre restrictif, notamment en raison de son hypothèse de coûts de production constants.

II.1.2. Prolongement théorique de la théorie de Viner :

L'analyse de J. Viner a été reprise par F. Gehrels, R. G. Lipsey et J. Meade, au niveau des hypothèses de départ. Ces auteurs disent qu'il faut généraliser le raisonnement de Viner, de manière à faire une analyse sur au moins deux pays et deux produits. Leur idée principale est : « toute substitution «inter-produits au sein de l'union douanière baissent les prix

d'approvisionnement compte tenu du désarmement douanier. En effet, la 'substitution inter-produits' va dans le sens de l'accroissement de l'effet de création d'échange, et renforce les avantages possibles de l'union douanière.

Pour le démontrer, Meade et Lipsey accommodent effets de production et de consommation. Lipsey raisonne en équilibre général, alors que Meade utilise un modèle d'équilibre partiel. L'utilité des unions douanière est renforcée par leur raisonnement. Ce qui remet en cause les conclusions pessimistes de J.Viner sur la question.

Nous allons présenter les analyses de ces trois auteurs de façon brève et concise.

A. Analyse de F.Gehrels (au niveau de la consommation)

J. Viner raisonnait sur le cas d'un unique produit et n'a pas pris en considération les effets de création et de détournement de commerce sur la production seulement. F. Gehrels, a au contraire utilisé un modèle de deux pays et considère les effets de l'union sur la consommation. En effet, Gehrels estime que l'effet de l'union douanière sur le marché du pays (A) n'a pas été pris en considération.

Le prix du produit en question devient plus bas lorsque l'approvisionnement se fait chez le pays (B) : ce qui va engendrer un avantage supplémentaire pour les consommateurs du pays (A), qu'il importe d'intégrer dans l'analyse. Gehrels a apporté qu'à partir de deux pays, deux produits, l'union douanière augmentera les échanges du pays et modifiera sa combinaison de consommation, qui se trouve mieux répartie entre production nationale et production étrangère.

B. Le modèle d'équilibre partiel de J.E. Meade

Meade considère que l'union douanière est une situation de 'second best', il affirme cependant que : « s'il y a un grand nombre d'écart entre les valeurs marginales et les coûts marginaux, alors la réduction d'une de ces divergences ne conduira pas normalement à une amélioration du bien-être économique, mais peut bien se détériorer »¹⁷.

Selon Meade, l'union peut être profitable si :

- Les économies des pays de l'union sont identiques (hypothèse de Viner) que si elles sont différentes et / ou complémentaires.
- Le niveau initial des taxes dans les pays partenaires est plus élevé ; dans ce cas la réduction ou l'abolition des droits de douane amène à une transformation des structures et des flux des échanges ;

¹⁷ PASCALLON, « La théorie du second best : un premier état de question », Cahiers de l'ISEA, n° 4, Février-Mars, P 464.

- Chacun des partenaires sera le principal exportateur de l'autre pour la production vendue à ce dernier et son principal importateur pour les produits qu'il lui achète. Dans cette situation il n'y a pas de détournement de commerce ;
- Elle tend vers le libre-échange mondial. En ce sens, que l'union serait plus étendue.
- Le tarif extérieur est plus bas et que le reste du monde est plus divisé ;
- Le monde est soumis aux restrictions quantitatives.

C. Le modèle d'équilibre général de R.G. Lipsey

Lipsey base son analyse à partir des conclusions de l'optimum du second rang (second best), ainsi il critique les conclusions de Viner et Meade, en utilisant la nouvelle économie du bien-être et les courbes collectives d'indifférence. Selon Lipsey les principes même de la situation d'optimum de second best ne permettront pas l'instauration d'une théorie générale de l'union douanière.

Lipsey généralise son raisonnement en tenant compte de plusieurs pays et plusieurs produits, afin d'étendre l'analyse de la théorie des unions douanière.

Cet auteur considère :

- trois pays : (A), (B) et (C) ;
- trois biens (X), (Y) et (Z) qui peuvent être produits dans l'un ou l'autre des pays ;
- absence de coût de transport ;
- balance des paiements réciproques équilibrés.

Lipsey utilise les courbes d'indifférences et donne un exemple numérique accordant les deux types de constitution : inter-produits et inter-pays. Il confirme donc les conclusions de Viner, plus encore il approfondie la notion de détournement. Lipsey conclut qu'il est nécessaire d'appliquer les principes du modèle d'équilibre général dans l'étude des unions douanières.

II.2. Le théorème de Kemp et Wan :

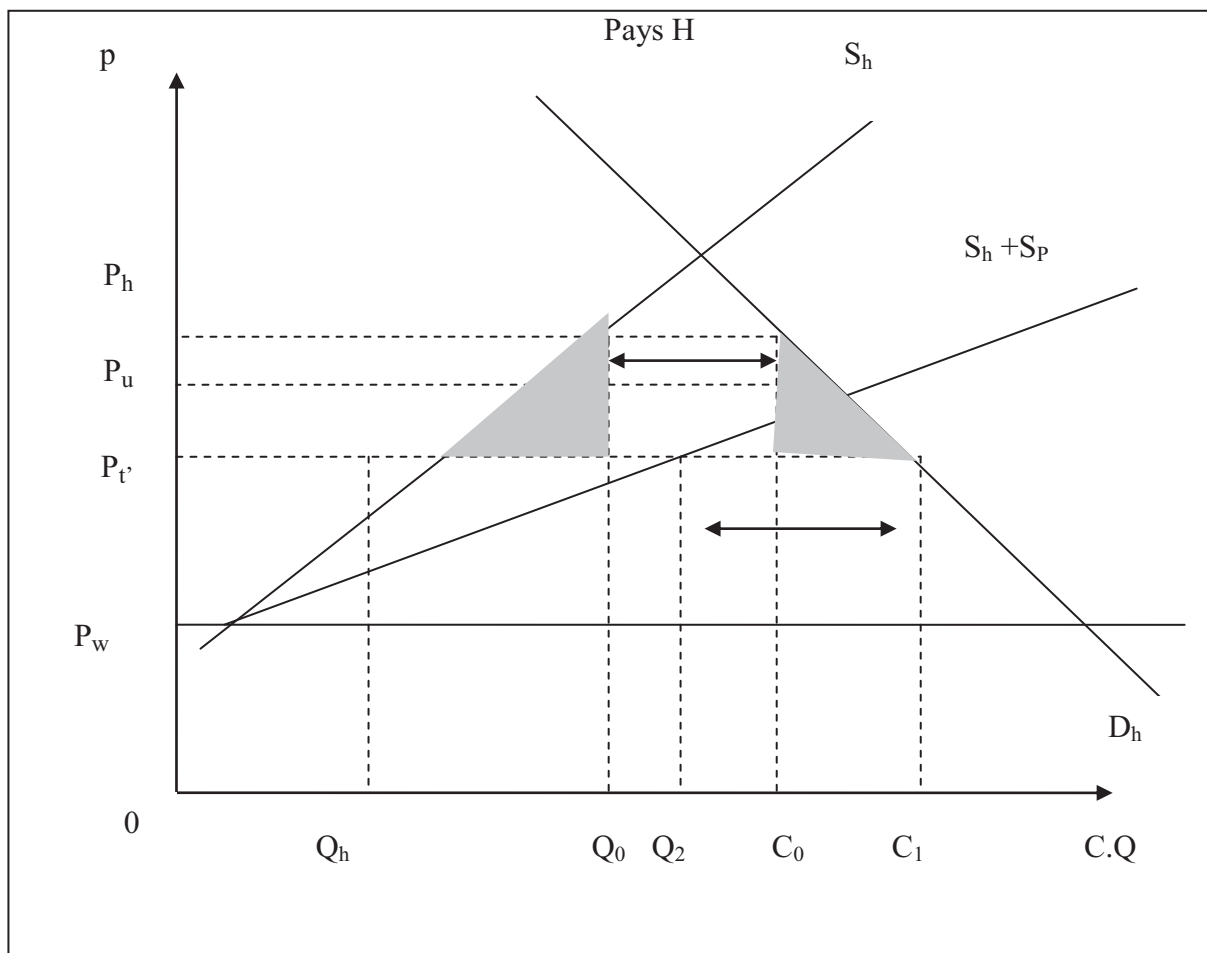
L'analyse de ces auteurs ne s'intéresse pas au commerce avec le reste du monde après la constitution de l'union. Ils exposent qu'il est possible de choisir un tarif extérieur commun qui maintienne les importations en provenance du reste du monde constantes et garantissent que l'union soit créatrice de commerce¹⁸.

Dans le **Graphique n°4** l'union douanière choisit un TEC t' tel que les importations initiales M_0 ne changent pas après la formation de l'union. Il n'y a aucun impact négatif sur les

¹⁸ Jean-Louis MUCCHIELLI et Thierry MAYER (2005), « Economie internationale ». Edition Dalloz, Paris, P 413.

exportateurs étrangers qui continuent à exporter les mêmes quantités et reçoivent le même prix qu'auparavant. La production domestique est réduite à Q_h et la quantité Q_2-Q_h est maintenant importée de P.

Une partie de ce nouveaux flux remplace une production domestique inefficace (Q_0-Q_h), le reste est une création de commerce pure (Q_2-Q_0). La perte des producteurs est plus que compensée par le gain des consommateurs et le gain total de bien-être est représenté par les aires grisées. Il existe toujours des recettes douanières, même si elles ont baissé car le TEC est plus faible que le tarif initial. En revanche, la baisse des recettes douanières est entièrement transférée aux consommateurs sous la forme d'une chute des prix de P_h à $P_{t'}$ sur les importations C_0-Q_0



Graphique n° 4: Le théorème de Kemp et Wan

Considérons le cas d'une union douanière qui dispose d'un certain pouvoir de marchés mondiaux, en d'autres termes un groupe qui a un impact conséquent sur les prix mondiaux. Prenons comme exemple l'union européenne où l'ALENA qui constituent une part importante de la demande mondiale pour la majorité des biens échangés¹⁹.

L'argument du tarif optimal s'applique au cas des unions douanières de grande taille. Une fois qu'il ait détournement de commerce, la demande adressée au reste du monde diminue. L'union bénéficie donc d'amélioration de ses termes de l'échange qui s'ajoute au fait de la création de commerce à l'intérieur de l'union.

Il existe une possibilité de manipuler le tarif extérieur commun par les pays de l'union qui serait néfaste au bien-être mondial.

II.3.Les prolongements récents :

Certains auteurs sont arrivés à des conclusions proches de ceux de Lipsey. H.Bourguinat, montre que les processus d'intégration entraînent d'innombrables solutions possibles. M. Lutz et P.Wonnacott, en appliquant les arguments de Lipsey aux biens intermédiaires, montrent que les détournements de commerce n'entraînent pas nécessairement une perte nette d'efficacité. En accord avec les conclusions de Lipsey, C.Kowalczyk montre que certains effets provoqués par la formation de l'union ne sont ni des effets de création, ni des effets de détournement de commerce.

Il en va ainsi des achats nouveaux que l'union réalisera auprès des pays tiers, pour certains produits complémentaires à ceux bénéficiant d'effets de création, d'expansion et de détournement de commerce au sein de l'union.

C.Kowalczyk insiste également sur les variations des prix mondiaux des biens échangés entre les partenaires de l'union et les pays tiers. En combinant ces deux effets, l'auteur démontre la contradiction apparente entre la proposition de R.G.Lipsey et celle de R.Riezman puisque désormais tout dépend de la taille des pays formant l'union et leur capacité à influencer les prix mondiaux.

¹⁹ Jean-Louis MUCCHIELLI et Thierry MAYER (2005), op. cit., P 413.

III. LA DIMENSION COMMERCIALE DE L'INTEGRATION DES MARCHES :

Les principales prédictions des théories économiques orthodoxes en termes de création ou de détournement de flux commerciaux, sous réserve bien entendu des hypothèses restrictives des modèles, et les tests empiriques conduisent aux conclusions suivantes pour les économies en développement :

- Les relations d'intégration commerciale sont d'autant plus élevées que les économies sont de taille importante, qu'elles ont des structures de production et de consommation diversifiées et qu'elles sont proches géographiquement. Les relations d'intégration commerciale sont dès lors limitées pour les économies pauvres spécialisées sur des produits primaires de type ACP ou PSEM²⁰.
- Les créations d'échanges commerciaux sont d'autant plus probables que les demandes des pays sont élastiques, les régions étaient initialement protégées, que les coûts de la région sont proches des prix mondiaux. Les créations sont ainsi faibles pour les PSEM ou les ACP.
- Les gains dynamiques en termes d'économies d'échelle sont limités pour les pays à marché étroit. En revanche, la baisse des coûts de transaction liée aux AIR peut favoriser les investissements. Les effets de croissance attendus d'une ouverture régionale sont toutefois limités.
- Les accords de libre-échange ont un coût important en termes de baisse des recettes fiscales des pays dont les recettes sont assises sur les droits de porte. Dans le cas d'union douanière, les pertes moyennes sont généralement moindres. En revanche, des mécanismes internes de compensation sont nécessaires pour les pays perdants.

III.1. Le modèle de Venables :

Selon Venables (1999, 2000) deux facteurs expliquent ces divergences: il y a risque de détournement de trafic pour les pays dont ces avantages comparatifs diffèrent le plus de la moyenne mondiale (cas des pays les moins avancés). Les effets d'agglomération risquent de conduire à des concentrations d'activités dans les pays à haut revenu. Les effets liés aux accords

²⁰ Philippe HHGON (26-27 Mai 2003), « Les accords de libre échange avec les pays ACP et les pays du sud et de l'est de la Méditerranée au regard du nouveau régionalisme », Séminaire EMMA – RINOS (Réseau Intégration Nord Sud). P 7.

de libre-échange entre pays centraux et périphériques doivent être interprétés dans ce cadre. Selon les prédictions du modèle Puga et Venables (1999), les effets d'agglomération se produisent principalement dans les pays du centre alors que les pays périphériques se spécialisent dans des activités manufacturières ou non manufacturières à rendement constant. Inversement, les AIR avec les pays industrialisés permettent aux pays en développement de bénéficier d'une baisse des prix des biens d'équipement et des biens intermédiaires et d'un accès au marché.

Les gains résultant d'un AIR entre pays en développement sont inférieurs et ceci d'autant plus que les marchés sont étroits. Les *avantages comparatifs internes* entre les pays membres d'une intégration régionale et *externes* vis-à-vis du reste du monde conduisent à des effets de convergence et de divergence selon les dotations respectives de facteurs ou les dotations respectives en travail qualifié et non qualifié.

Les pays en développement ont une intensité capitaliste inférieure à la moyenne mondiale. Une intégration régionale risque d'accroître la divergence des industries entre le pays relativement le moins mal doté et le pays le plus mal doté qui souffre de la diversion de trafic. Au contraire, une intégration régionale entre deux pays situés au dessus de la moyenne mondiale tend à renforcer la convergence. Une intégration entre un pays situé au dessus de la moyenne et un pays en deçà tend également plutôt à une convergence, ce qui peut justifier une intégration Nord-Sud.

III.2. Les accords de libre échange Nord/Sud au regard des théories du régionalisme :

L'évaluation des accords de libre échange Nord/Sud peut se faire au regard des coûts et avantages des politiques alternatives et des différents argumentaires des théories du régionalisme

III.2.1. Coûts et avantages comparés des accords de libre échange :

Les politiques commerciales peuvent être unilatérales ou multilatérales, multilatérales avec discrimination réciproque (ex de l'Union douanière) ou sans discrimination (ex de l'OMC). Les arrangements régionaux peuvent être conçus pour des petites ou pour des grandes zones; ils peuvent être Sud/Sud ou Sud/Nord et conduire dans ce cas à des clauses préférentielles avec absence de :

La simulation d'un MEGC montre que les accords de libre échange avec le *Maroc* (suppression totale des tarifs douaniers établis graduellement sur 5 ans ainsi que des quotas) auront pour effet d'accroître le déficit budgétaire et celui de la balance des paiements. Ceci

rendra nécessaire une augmentation des taxes indirectes et une augmentation de l'aide et des investissements directs ou une dévaluation de l'ordre de 1% par an. Il y aura re spécialisation du Maroc dans l'agriculture d'exportation et nécessité d'investissements directs dans les industries d'exportation. Tapinos et Cogneau (1994). Les résultats des travaux existant sur les accords de libre échange entre l'UE et les autres pays méditerranées sont proches.(Rutherford 1995, Charfi et Ghorbel 1997). réciprocité (ex des accords de Lomé) ou avec réciprocité (ex des accords de libre échange) (Collier, Gunning 1995). Les avantages respectifs de chacune de ces politiques commerciales peuvent être évaluées selon plusieurs critères:²¹

- Un des critères classiques (1) est celui des avantages statiques en termes de *bien être* concernant les créations ou les détournements respectifs de flux d'échanges (cf. les modèles des unions douanières en équilibre partiel ou les modèles d'équilibre général calculable.
- Un autre critère (2) d'ordre institutionnel est devenu celui de la crédibilité et de l'ancrage ou du verrouillage des politiques. Les accords commerciaux permettent la prévisibilité des opérateurs, réduisent les risques de réversibilité des politiques commerciales et favorisent ainsi l'attractivité des capitaux
- Un troisième critère (3) est celui dynamique des rythmes adéquats des réformes, de la *construction des avantages compétitifs* et de la protection d'activités vulnérables.

L'expérience historique montre que les pays industrialisés, y compris ceux d'Asie de l'Est, ont mis en place durant leur première phase d'industrialisation une protection sélective permettant la mise en place d'un système industriel en combinant substitution d'importation et promotion d'exportation. Ce processus est il encore valable dans un contexte de globalisation et de stratégies d'ouverture orientée vers les exportations ?

- Un quatrième critère (4) est celui des *coûts de transaction*, de négociation, de contrôle et d'accès à l'information et des relations de confiance et de proximité se nouant dans les relations extérieures.

A- Coûts et avantages de la libéralisation unilatérale

Les politiques commerciales *unilatérales* sont souvent préférables du fait de la lenteur des compromis et du coût de la coordination (critère 4). La libéralisation unilatérale est plus aisée. Elle permet de réaliser les gains provenant du libre échange mondial (critère 1). Elle peut prendre en compte les différences de niveaux de développement et s'adapter au cas par cas

²¹ Philippe HUGON (Mai 2003), « Analyse comparatiste des processus d'intégration régionale Nord-Sud Libre-échange UE-ACP, UE-PSEM et nouveau régionalisme ». Séminaire EMMA-RINOS, Paris.

(critère 3). Elle permet de réaliser des rythmes propres à chaque économie. Elle favorise indirectement les relations régionales (L'expansion du commerce intra régional asiatique résulte ainsi largement de la libéralisation unilatérale des échanges). Par contre, elle se heurte à des problèmes de crédibilité lié à un défaut d'ancrage (critère 2). Elle est souvent liée à des pressions des bailleurs de fonds et est peu internalisée.

B- Coûts et avantages de la libéralisation multilatérale

Les politiques commerciales *multilatérales* reposent sur le principe de la clause de la nation la plus favorisée. Depuis l'OMC, l'obligation multilatérale est rattachée à un mécanisme unifiée de règlement qui limite le recours à des mesures unilatérales. Les pays ACP et les pays PSEM sont membres ou en cours d'adhésion à l'OMC.

Celle ci présente plusieurs avantages. L'adhésion à l'OMC facilite l'accès aux marchés mondiaux et elle permet une protection contre l'imposition arbitraire de barrières douanières (critères 1 et 2). Elle crée des droits et des obligations : respect des accords commerciaux de réciprocité, caractère conditionnel de l'assistance externe. Inversement, les conditions d'adhésion sont coûteuses notamment en conduisant à une consolidation des droits (Banque Mondiale 1996) (critère 4).

III.2.2. Coûts et avantages des accords régionaux Nord/Sud :

Les accords régionaux sont marqués par des degrés plus ou moins élevés de discrimination et de libéralisation préférentielle et par des groupes de pays plus ou moins importants et nombreux. La discrimination commerciale réciproque de type AFTA, ALENA ou MEDA est non seulement un accord de libéralisation mais une "menace réciproque" (Collier 1995) qui n'existe pas dans le cas d'une libéralisation unilatérale. Elle permet dès lors d'ancrer les réformes et favorise des engagements irréversibles (critère 2). Elle accroît, vis à vis du reste du monde, la confiance dans la mise en oeuvre dilution des préférences vis à vis des groupes d'intérêts (de Melo, Panagariya 1993). Elle favorise des effets d'imitation entre pays et des pressions exercées par les pairs; ce sont généralement les pays les plus ouverts qui entraînent les pays les plus protectionnistes durable des réformes en envoyant des signaux clairs et notamment permet les investissements dans le secteur exportateur.

On estime qu'une approche régionale peut ainsi créer des bénéfices supérieurs en termes de bien être qu'une libéralisation unilatérale si les barrières protectionnistes vis à vis du reste du monde ne sont pas conçues sur une base discriminatoire (critère 2).

La coordination est par contre un processus lent, onéreux, difficile et qui peut se faire à des rythmes difficilement supportable pour les économies les moins développées (critère 3). Les

arrangements régionaux réduisent les incertitudes en étant stabilisateurs et en permettant des anticipations des agents (Hugon 2003). Ils créent une crédibilité favorable à l'attractivité des capitaux.

III.3. Intégration régionale et bien être : L'apport de la géographie :

III.3.1. Le modèle de bloc de Krugman :

Aujourd'hui on considère que l'économie mondiale est constituée de zones économiques intégrées ou en voie d'intégration. Les modèles de blocs analysent les relations commerciales inter et intra-régionales afin d'évaluer leur impact sur le bien-être mondial lorsque la taille et, par voie de conséquence, le nombre de zones économiques se modifie.

Lorsque la configuration internationale de l'économie évolue vers plus ou moins de blocs économiques, des créations et des détournements d'échanges apparaissent. La formation de blocs économiques pose deux questions²² :

- est-ce que la formation de blocs conduit à des créations nettes ou à des détournements nets d'échanges ?
- est-ce qu'il existe une rationalité économique présidant à la formation de ces blocs ?

De fait, on trouve déjà ce double questionnement au coeur de la théorie des unions douanières. Les modèles de blocs cependant insistent plus particulièrement sur deux aspects de la configuration internationale des échanges :

- l'existence de plusieurs blocs économiques. Il ne s'agit plus d'analyser l'impact de la formation d'un bloc unique mais plutôt d'appréhender les effets de plusieurs zones intégrées sur le bien-être, au niveau régional mais aussi au niveau mondial;
- et la prise en compte de l'hétérogénéité spatiale. C'est par le biais essentiellement des coûts de transport intra et inter-blocs, que cette hétérogénéité spatiale est considérée. Ce nouveau critère permet d'approcher d'un peu plus près la réalité économique et d'expliquer a priori certains cas d'intégration économique tels que les blocs « naturels ».

Le modèle de bloc développé par KRUGMAN P. [1991c] et [1991d] peut-être considéré comme l'un des travaux pionnier. Ses extensions multiples, ont permis d'enrichir les résultats analytiques et de se tenir plus près de la réalité contemporaine.

Notre objectif sera de mettre en évidence une double évolution dans la théorie économique récente :

²² Sandra PALMERO (2000), « Intégration et régionalisation, une approche par les modèles de blocs », CEFI-UMRCNRS, n° 6126, Les Milles, P 04.

- d'une part entre la théorie des unions douanières et les modèles de blocs. La prise en compte d'effets dynamiques tels que l'hétérogénéité spatiale permet déjà de comprendre a priori certaines formes d'intégration, par exemple les blocs naturels constitués exclusivement de pays géographiquement proches ;

- et d'autre part celle qu'on observe au sein même de la théorie des modèles de blocs. La prise en compte d'une libéralisation imparfaite des échanges intra-blocs peut apparaître comme tout à fait efficace.

L'ensemble des modèles de blocs permet ainsi de montrer :

1. que la prise en compte de l'hétérogénéité spatiale par le biais des coûts de transport intra et inter-blocs remet en cause l'efficacité du libre-échange généralisé ;

2. que la prise en compte de barrières tarifaires ou non tarifaires à l'intérieur de la zone intégrée ou en voie d'intégration n'altère pas forcément le niveau du bien-être régional et mondial et permet de justifier l'existence de certains types de régions qui ne pratiquent pas le libre-échange à l'intérieur comme à l'extérieur, et qui pourtant ont une dynamique économique forte et durable;

3. et enfin, que la maximisation du bien-être mondial n'est pas forcément une priorité. Les politiques économiques exercées au sein de chaque bloc visent une amélioration du bien-être régional sans pour autant diminuer le bien-être des pays non-membres.

Le corps du modèle de KRUGMAN P. [1991c] est fondé sur quatre hypothèses principales²³ :

1- Le monde est constitué de petites entités économiques, au nombre de N , dont chacune est spécialisée dans la production d'un bien spécifique ;

2- Tous les produits sont en concurrence sur le marché mondial et admettent ainsi une élasticité de substitution constante, σ ;

3- L'économie mondiale est divisée en B blocs de même taille (avec $N > B$), au sein de chacun desquels se pratique le libre-échange et dont le tarif douanier ad valorem est noté t .

Chaque bloc est symétrique et contient ainsi N/B provinces ;

4- La hausse de tarifs à l'importation s'explique par une volonté de chacun des blocs de maximiser leur bien-être.

Un élargissement des blocs régionaux s'envisage comme une augmentation du nombre de provinces y participant, autrement dit comme une diminution de B . Cette baisse du nombre de petits blocs mène nécessairement à une combinaison de créations et de détournements d'échanges :

²³ René TEBOUL (02/2006), « Macroéconomie », collection LMD, Edition Foucher. Paris, P 335.

- créations d'échanges puisqu'un plus grand nombre de provinces constituent un bloc économique et peuvent par-là même commercer librement ;
- et détournements d'échanges pour deux raisons : premièrement, pour un tarif donné, l'élargissement d'un bloc économique va détourner une partie des échanges qu'entretenaient les nouvelles provinces membres avec des provinces extérieures au bloc au profit de la région ; et deuxièmement, eu égard la quatrième hypothèse, plus les blocs économiques auront une grande taille, et ainsi plus de pouvoir de marché, et plus ils auront tendance à élever leurs tarifs à l'importation comparativement aux plus petites régions, ce qui réduira d'autant plus les échanges interzones et augmentera le commerce intra-zone.

Dans ce monde simplifié, les possibilités de voir le libre-échange régner entre les divers blocs régionaux se réduisent à la question de savoir, dans quelle(s) mesure(s) le bien-être dépend du nombre de blocs, B ?²⁴

L'économie divisée en un petit nombre de blocs, de part les créations d'échanges et les détournements d'échanges qu'elle engendre, a un effet ambigu sur le bien-être. Le niveau de bien-être le plus élevé est obtenu dans deux cas extrêmes :

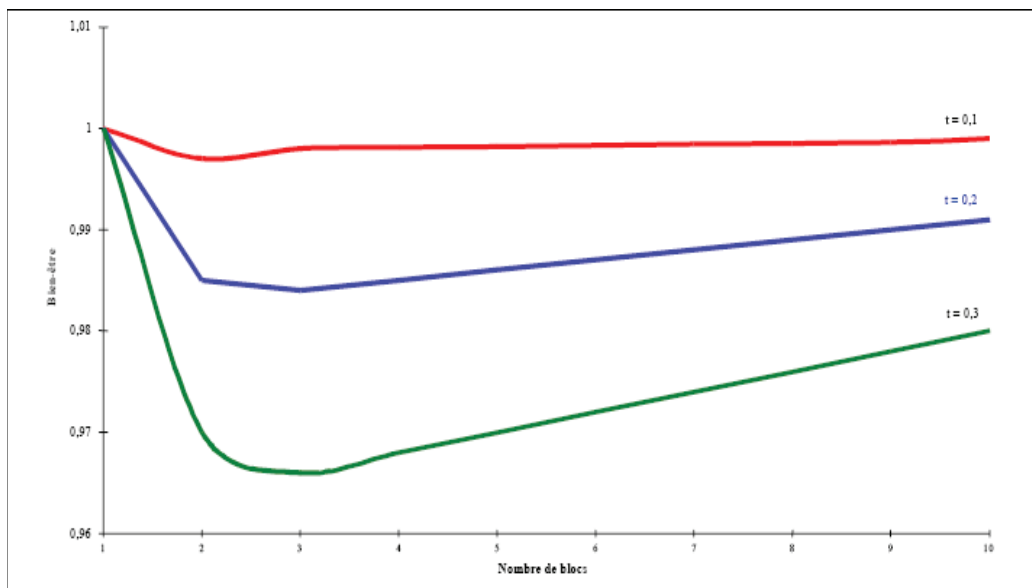
- soit lorsqu'il existe un bloc économique unique, correspondant au cas d'un libre-échange généralisé, ce qui maximise le bien-être collectif ;
- soit lorsqu'il y en a un très grand nombre de blocs économiques. Dans ce cadre, chaque bloc limite son pouvoir de marché et a tendance à pratiquer des tarifs relativement faibles. Les importations seront d'autant plus importantes entre les blocs que les tarifs douaniers seront faibles. En fait, l'ambiguïté quant à l'impact sur le bien-être d'une multitude de petits blocs économiques vient du niveau même du tarif à l'importation pratiqué par chacun d'eux. Plus il sera élevé, et plus cela entamera le commerce interrégional au profit d'un commerce intra régional, créant ainsi des détournements d'échanges importants.

A l'inverse, plus le tarif sera faible, et plus le libre-échange entre les blocs économiques se développera, augmentant par-là même le bien-être collectif par créations d'échanges.

Le cas intermédiaire aux deux premiers, autrement dit lorsqu'il existe un nombre de blocs limité est celui qui pose certainement le plus de problèmes, puisque dans ce cadre, le potentiel d'échanges inter-blocs est très fort mais est largement freiné par des tarifs à l'importation relativement élevés.(cf. graphique n°5)

²⁴ Sandra Palmero (2000), Op Cit

Graphique n°5 : Nombre de blocs et Bien-être



Source : Sandre PALMERO (2000), Op Cit, P 07.

Cela signifie simplement que la formation de blocs ne résulte pas de changements des politiques tarifaires. C'est en fait le nombre de blocs B qui détermine le niveau des tarifs. Si le tarif augmente quand B diminue, le modèle est vérifié. Pour le remettre en cause, il faut trouver une raison pour laquelle toute réduction de B peut entraîner une baisse et non une hausse du tarif vis-à-vis de l'extérieur. Les hypothèses même du modèle sont particulièrement restrictives, surtout la quatrième et dernière hypothèse relative aux politiques d'échanges.

Quoi que fasse un pays ou une région quant à sa politique d'échanges, elle ne sera pas nécessairement, voire même jamais, compatible avec une politique optimale : le niveau choisi du tarif douanier sera certainement différent de celui qui maximise le bien-être. La politique régionale d'échanges n'est pas déterminée uniquement dans le but de maximiser le bien-être et la politique interrégionale d'échanges est souvent plus coopérative que le modèle le laisse paraître.

III.4. La théorie des zones monétaires optimales :

III.4.1. Définition d'une union monétaire :

Une union monétaire au sens strict se définit comme une zone au sein de laquelle les taux de change sont caractérisés par une relation fixe et permanente et dans laquelle ne prévaut, en l'absence de contrôle de capitaux, qu'une politique monétaire unique (MASSON et TAYLOR,

1992). Mais, dans un sens plus large, l'union monétaire est caractérisée par l'adoption d'une monnaie unique.

Toutefois, il faut noter que les implications macroéconomiques d'une union monétaire à taux de change irrévocablement fixes ne sont pas les mêmes que celles d'une union à monnaie unique. Ainsi, plusieurs auteurs tels que DE GRAUWE (1994) soutiennent que les gains directs résultant de l'élimination des coûts de transaction n'apparaissent qu'avec l'adoption d'une monnaie unique.²⁵

Mundell a été le premier à expliquer simplement les ZMO en terme d'un arbitrage coût-bénéfice, cette théorie retrouve son origine dans les idées de Keynes. Ce dernier considérait que les prix et les salaires étaient rigides et que la faible mobilité des capitaux limitait l'efficacité des politiques économiques.

Dans la théorie traditionnelle de l'échange international, les facteurs de production sont supposés être mobiles à l'intérieur d'un pays et immobiles à l'extérieur. Le commerce international contribue à l'égalisation des prix des facteurs de production (Heckscher [1919], Ohlin [1933], Samuelson [1948]).² Cette hypothèse de mobilité des facteurs fut critiquée par H. Williams [1947] et représenta le point de départ de la théorie des ZMO. Une région n'étant plus identifiée par ses frontières géographiques, mais plutôt par la mobilité des travailleurs. Le déséquilibre des balances des paiements des pays dans une union économique est ainsi corrigé grâce à la dite mobilité²⁶.

III.4.2. Les critères traditionnels :

A) La mobilité des facteurs

Lorsque la mobilité des facteurs est élevée entre deux pays et faible à l'extérieur, ces pays ont alors intérêt à avoir un taux de change fixe entre leur monnaie. La dialectique entre changes fixes et flottants se réduit alors selon Mundell, à une question empirique. Ces zones monétaires optimales qu'il nous présente, ne sont pas dessinées sur des cartes géographiques. La notion de frontières disparaît et cède la place à la mobilité des facteurs de production.

²⁵ Nina Madeleine WELAKWE, « Analyse critique de la régulation de la liquidité bancaire par une banque centrale communautaire et sa contribution au processus d'intégration régionale: Le cas de la Banque des Etats de l'Afrique Centrale (BEAC) ». Université d'Afrique Centrale - Maîtrise en Economie de Gestion.

²⁶ Brahim RAZGALLAH, « La théorie des zones monétaires optimales s'adresse-t-elle aux pays en développement ? », Université Panthéon-Assas (Paris II). P 2.

L'argument de stabilisation de l'inflation et du chômage de Mundell reposait implicitement sur l'hypothèse d'homogénéité des fonctions de production [Kenen, 1969, p.42].

Les changements de productivité se reflètent dans les termes de l'échange, qui conditionnent à leur tour le mécanisme d'ajustement. Les producteurs sont supposés disposer de technologies semblables et employer des travailleurs à compétences comparables. De plus, ces producteurs font face à la même fonction de demande. Ce qui facilite la mobilité du travail et contribue à une meilleure allocation de l'emploi. Dans une perspective dynamique, cette hypothèse implique que le niveau de technologie utilisée évolue dans le même sens dans les différentes régions. Autrement dit, Mundell exclut des divergences structurelles importantes entre les pays.

L'analyse géographique, souvent attribuée à Mundell serait insidieuse, puisqu'elle a été employée uniquement dans un but pédagogique d'exposition. Les régions, se distinguent en effet, par la composition de leurs produits en dotations factorielles. Si les biens de l'une des régions sont plus intenses en facteur travail, l'ajustement des balances de paiement ne pourra se réaliser que partiellement. À titre d'exemple, suite à un choc de demande en faveur de l'une des régions, la demande de travail sera excédentaire dans celle-ci et déficitaire dans l'autre région.

Dans cette dernière, le chômage ne peut être totalement résorbé, vu que cette région produit des biens à intensité factorielle moins élevée. Toutes choses égales par ailleurs.

B) Le degré d'ouverture :

Le domaine d'une ZMO selon le critère de McKinnon est défini par le degré d'ouverture de l'économie. Pour ce faire, l'auteur considère le rapport des biens échangeables aux biens non-échangeables. L'originalité de cette approche tient à ce qu'elle s'articule en terme d'une allocation optimale des ressources. L'examen des échanges des pays en développement dénote, une intensité commerciale plus forte avec les pays développés. Dans une union monétaire composée uniquement de PED, les déséquilibres des balances de paiements seront plus importants à l'intérieur de la zone qu'avec l'extérieur. Une telle situation ne peut être soutenable en longue période.

D'autre part, les déviations du taux de change différent entre les PED et s'accompagnent souvent de mesures protectionnistes. Or, l'intégration économique qui signifierait la suppression des barrières tarifaires, profiterait ainsi aux pays dont la monnaie est la moins surévaluée ou la plus sous-évaluée par rapport aux autres pays de la zone. Une longue période de transition doit s'écouler, afin de favoriser le démantèlement des barrières tarifaires.

Pour Goldberg la théorie des ZMO est ainsi inappropriée pour les pays en transition. Cet argument considère la variation du taux de change réel et néglige les conséquences du

désalignement des taux de change à long terme de leur parité d'équilibre. Or la valeur des élasticités critiques dépend de la demande intérieure ainsi que du degré d'ouverture.

L'effet d'une dévaluation est donc ambigu puisque le taux de change réel agit également sur la demande interne.

C) Le degré de diversification de la structure de production

Kenen [1969] accomplit une analyse éclectique de la théorie. Son idée stipule que, les interactions entre union fiscale et union monétaire et d'autre part, que plus le secteur exposé est diversifié,4 moins élevée sera la variabilité du taux de change. La diversification des termes de l'échange se substitue ainsi au taux de change comme variable d'ajustement. Un pays aura moins recours à son taux de change, pour maintenir le niveau d'emploi à son niveau d'équilibre –lors d'un choc asymétrique–, si la structure de ses échanges est assez diversifiée. Une baisse de la demande extérieure se traduit par un accroissement d'autant plus important du chômage que le pays est spécialisé.

Il conclut que les régimes de change fixe sont plus appropriés pour les pays développés. Les pays en développement, étant moins diversifiés, ont besoin de plus de flexibilité dans les termes de l'échange. Ils doivent donc adhérer à des arrangements monétaires plus flexibles.

III.4.2. Les bénéfices de l'union monétaire :

1) La suppression du risque de change :

L'effet le plus immédiat de l'Union monétaire sera bien entendu de supprimer toute possibilité de changement de parité entre les monnaies des pays membres et de garantir ainsi un système où la variabilité des changes est réduite à zéro. Cette suppression du risque de change diminue les coûts de transaction. En effet, lorsque les risques de change existent, il faut payer une prime de risque qui augmente artificiellement les coûts et pénalise en particulier l'investissement. La suppression de change elle-même entraîne quelques économies.

2) La baisse des prix et des taux d'intérêt :

L'incertitude liée à la variabilité générale du système de prix exige une gestion consommatrice de ressources et constitue de plus, un frein à l'intégration des marchés des biens et services et des marchés des facteurs. L'adoption d'une monnaie unique devrait ainsi accroître la transparence du système de prix. En outre, la stabilité des changes se reflète également sur la

stabilité des prix et des taux d'intérêt pour des économies interdépendantes. Les possibilités de comparaison des prix peuvent également permettre une baisse des prix.

La baisse des taux d'intérêt entraîne des coûts d'emprunts plus faibles du fait de l'élargissement du marché des capitaux et d'un environnement économique plus diversifié.

3) L'allocation plus efficiente des ressources, l'augmentation du volume des échanges et la réduction des coûts de transactions :

L'accroissement de la transparence du système de prix devrait ainsi permettre d'améliorer son efficacité dans l'allocation des ressources. On peut également espérer que le volume des échanges internationaux ne pourra que s'accroître dans un cadre où l'élimination du système de change facilite la comparaison des prix et favorise la concurrence entre producteurs nationaux.

4) La protection contre la spéculation :

Une monnaie jugée surévaluée et suspectée d'être dévaluée dans un futur relativement proche, amène les investisseurs à s'en défaire afin d'éviter la perte de capital résultant de cette dévaluation. Or, cette attitude renforce la probabilité de dévaluation. De plus, le mécanisme à l'origine de ces mouvements spéculatifs est tel que la seule croyance d'une dévaluation peut finir par réellement la provoquer, ce qui met l'accent sur la grande instabilité qui caractérise une union monétaire au sens strict dans laquelle le régime de change n'est qu'administré.

Même si le régime de "change administré" peut, en principe, apparaître comme durable dans un environnement où les capitaux se déplacent librement d'une devise à l'autre, le système souffre d'une crédibilité extrêmement fragile, avec comme corollaire la probabilité de voir se développer régulièrement (à chaque période de tensions) des tempêtes spéculatives qui mettent sa viabilité en question. Cependant, une monnaie unique met à l'abri de la spéculation.

5) La coordination des politiques économiques :

L'union monétaire réduit la capacité des membres à mener des politiques macroéconomiques discrétionnaires, ce qui tend à renforcer la crédibilité de la politique économique et la stabilité macroéconomique (bénéfice potentiel pour la croissance). De même, la participation à une union monétaire peut renforcer les liens commerciaux, ce qui peut générer des bénéfices à plus long terme. L'accroissement du degré de synchronisation des cycles économiques entre les pays membres.

III.5. Les coûts de l'union monétaire :

Pour MUNDELL, l'adoption d'un régime de changes fixes ou d'une monnaie unique a pour principal inconvénient la perte de change nominal comme instrument d'ajustement aux chocs spécifiques à un pays. Chacun des partenaires doit renoncer à utiliser les instruments de politique économique que sont : la manipulation de la masse monétaire et des taux de change.

Or, l'absence d'indépendance des politiques de change et de taux d'intérêt peut être problématique si la zone n'est pas homogène, si les cycles ne sont pas corrélés et s'il n'existe pas de moyens d'exporter les chocs dans les pays voisins. Quand les cycles ne sont pas corrélés, une partie de la zone sera en récession tandis que l'autre partie sera en expansion. Faire fluctuer les parités des monnaies et les taux (dévaluer dans les régions en crise) permet d'empêcher la crise et l'inflation. Dans une union monétaire, ce n'est pas possible.

Toutefois, DE GRAUWE (1992) précise que la perte de certains instruments de gestion macroéconomique au niveau national doit être appréciée dans le cadre des arguments en faveur de l'intégration monétaire. De même, les auteurs tels que GUILLAUMONT (1988) et KILLICK (1993) émettent une critique virulente à l'endroit des mesures de la dévaluation.

Les avantages de l'union monétaire semblent ainsi l'emporter sur les inconvénients. Cependant, il existe des critères économiques qui doivent être considérés pour que les espaces nationaux indépendants se rassemblent en une zone monétaire unique caractérisée par une monnaie commune ou par des parités fixes irrévocables. Ces critères, qui répondent à la question de l'opportunité et de l'efficacité de l'unification monétaire, ont donné lieu à une abondante littérature sur la zone monétaire optimale (ZMO).

III.5.1. Les critiques essentielles de la théorie des ZMO :

La théorie des ZMO a été et l'objet de vives critiques, nous mentionnerons trois d'entre elles²⁷.

La première critique essentielle de la théorie des ZMO porte sur son caractère opérationnel. Quoiqu'indiscutables, les critères développés par l'approche des ZMO ne fournissent pas en pratique un seuil critique en vertu duquel l'union monétaire peut être jugée comme profitable. C'est le cas pour le degré de symétrie des chocs mais aussi pour les autres critères tels que l'ouverture au commerce ou le degré de rigidité nominale des salaires.

²⁷ Nina Madeleine WELAKWE, Op Cit.

Dans les études empiriques, on en est souvent réduit à comparer l'Europe aux Etats-Unis, tout en supposant que ceux-ci forment une ZMO.

La seconde critique porte sur le caractère restrictif des bénéfices pris en compte par la théorie des ZMO. L'approche traditionnelle des ZMO ne retient à cet égard que les économies de coûts de transaction liées à l'abandon de plusieurs devises. Les pourfendeurs de la théorie mettent dès lors en évidence d'autres bénéfices potentiels de l'union monétaire.

D'autre part, les critères traditionnels des ZMO n'intègrent pas la composante financière de la ZMO or, la détermination du change est liée pour une grande part aux mouvements internationaux de capitaux. Dans le cadre de ce travail, nous n'explicitons pas les autres critères des ZMO, on retiendra juste qu'ils intègrent les critiques ci-dessus. Nous présenterons cependant, les gains qui découlent de la prise en compte de ces « nouveaux critères ».

Les fondements théoriques de l'intégration régionale et de l'union monétaire que nous venons de parcourir, nous permettent de relever en quoi l'union monétaire parachève le processus d'intégration.

IV. EXEMPLE D'UN CAS D'INTEGRATION REGIONALE REUSSIE :

« Aujourd'hui, l'Union européenne est composée de 27 États membres. C'est un ensemble qui compte 486 millions d'habitants, soit 7,6 % de la population mondiale, et s'étend sur 4 277 112 km². Son périmètre évolue au fil des adhésions. L'Union européenne a vocation à intégrer des pays européens respectant les critères de cet espace de paix et de stabilité uni par des valeurs démocratiques communes.²⁸ »

L'Union européenne (UE) est l'association économique et politique de 27 États appartenant au continent européen. Cette association s'est notamment construite sur des principes de liberté, de démocratie, de respect des droits de l'homme. Dès le début de son histoire, l'UE a eu pour objectifs premiers de sauvegarder la paix et de rechercher une unité politique par-delà les Etats nations. Elle ne fonctionne que par les compétences que les États membres ont voulu lui transférer. Le « principe de subsidiarité » est un principe essentiel selon lequel l'UE et ses institutions n'agissent que si leur action est plus adaptée ou plus efficace qu'une action nationale ; il garantit qu'il n'y a pas d'ingérence inutile dans la vie des citoyens ou de diminution des droits en vigueur.

²⁸ D'après : www.europe.gouv.fr.

L'UE repose sur des textes, les traités, qui sont supérieurs aux droits nationaux et qui sont la base de tous les textes communautaires en vigueur. Après l'échec du traité constitutionnel en raison du vote négatif des Français et des Néerlandais, c'est toujours, à ce jour, le traité de Nice qui est en vigueur.

Le phénomène de l'intégration européenne trouve ses origines dans la Seconde guerre mondiale, alors qu'une Europe ruinée par les guerres veut se relever et éviter de nouveaux affrontements entre des peuples qui partagent une réalité historique et géographique tout en conservant à chacun son identité, sa langue, et sa culture.

Cette proposition a donné naissance à ce que nous connaissons aujourd'hui comme étant l'Union européenne, elle trouve ses origines dans l'établissement de quatre instruments fondamentaux:

1. Le Traité de Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier (TCECA)
2. Le Traité de la Communauté Economique Européenne (TCEE)
3. Le Traité de l'Energie Atomique (TCEEA)
4. Le Traité de l'Union Européenne (TUE)

IV.1. L'Union européenne et l'OMC :

L'UE, qui est l'un des acteurs importants du commerce mondial, elle est dévouée à garantir et consolider l'efficacité et la crédibilité du mécanisme de règlement des différends. La recherche d'une solution aux différends commerciaux est en soi une contribution importante à la libéralisation des échanges. L'action de l'UE s'exerce principalement dans les domaines de l'investissement (régulariser les conditions régissant les investissements étrangers constitue une condition essentielle de l'intégration de l'économie mondiale), de l'environnement (un aspect fondamental de l'objectif général du développement durable), du commerce et des normes du travail (promouvoir des normes fondamentales du travail dans le commerce international). L'intégration des pays les moins développés à l'OMC est une des préoccupations constantes de l'UE.

Lors de la conférence ministérielle de l'OMC qui s'est tenue en mai 1998 à Genève, l'UE a confirmé son soutien en faveur de l'ouverture dans le cadre de l'OMC de négociations globales, couvrant un large éventail de questions, à partir de 2000 pour progresser sur la voie de la libéralisation multilatérale. Cette attitude a été réaffirmée au cours de la préparation de la conférence interministérielle de Seattle et pendant cette conférence en décembre 1999. Elle reste la priorité de l'UE en dépit de l'échec des négociations de Seattle. Une conférence ministérielle

qui doit se tenir à Genève en 2000, l'année où devraient commencer des négociations sur le secteur agricole et les services, fournira l'occasion d'une nouvelle tentative en faveur de l'ouverture d'un nouveau cycle de négociations.

Les questions ci-après, sur lesquelles les principaux partenaires commerciaux, à savoir l'UE, les États-Unis, le Canada et le Japon, reviennent constamment, semblent devoir figurer au premier plan des préoccupations de l'OMC pour l'avenir: transparence des travaux, commerce et environnement, commerce et concurrence, préoccupations sociales, y compris l'adoption de normes fondamentales du travail, intégration des pays les moins développés dans le système de l'OMC et commerce électronique, celui-ci pouvant être considéré comme un moteur essentiel de croissance économique au XXI^e siècle.

Autre question pendante, l'adhésion à l'OMC. Actuellement, l'organisation compte 135 pays membres et 31 pays y ont posé leur candidature.

C'est en soi un succès pour l'organisation et une preuve de la nécessité de disposer d'une institution d'envergure mondiale chargée de mettre en place et de surveiller le cadre juridique des échanges mondiaux. La Chine et la Russie sont les principaux candidats. Les négociations avec la Chine ont débuté dès 1986.

La politique chinoise de réforme et d'ouverture progressive a commencé à porter ses fruits fin 1999. Les négociations avec la Russie n'ont guère de chance d'aboutir avant longtemps. Aucune organisation ne peut en définitive prétendre avoir une envergure mondiale tant qu'elle ne compte pas dans ses rangs des pays tels que la Chine et la Russie. Afin de relever le défi de l'élargissement et de parvenir à une véritable libéralisation du commerce, une réforme des structures et des procédures de décision de l'OMC constitue une question cruciale dont dépend le succès de l'organisation.

IV.2. L'union européenne et Les pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée :

Pays du bassin méditerranéen, dans la perspective d'un projet de partenariat. Elle entend ainsi équilibrer, par une contribution du Sud, la politique d'ouverture aux pays d'Europe centrale et orientale.

Le 28 novembre 1995, la conférence de Barcelone a réuni les ministres des Affaires étrangères des États membres de l'Union européenne et des États suivants : Algérie, Chypre, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Malte, Maroc, Mauritanie [en sa qualité de membre de l'Union du Maghreb arabe (U.M.A)], Syrie, Tunisie, Turquie et Autorité palestinienne.

La conférence a prédestiné deux documents, une déclaration et un programme de travail, qui organise une coopération dans trois domaines:

- partenariat politique et de sécurité

Aux fins d'établir "un espace commun de paix et de stabilité", les partenaires conviennent de "mener un dialogue politique renforcé et régulier" dans le respect de la Charte des Nations Unies et de la Déclaration universelle des droits de l'homme. Entrent dans ce cadre:

- la coopération en matière de lutte contre le terrorisme,
- la lutte contre la criminalité organisée,
- l'action en faveur de la non-prolifération nucléaire.

- partenariat économique et financier

L'objectif est la "construction d'une zone de prospérité partagée", fondée sur:

- l'instauration progressive du libre-échange,
- la mise en oeuvre d'une coopération et d'une concertation économiques,
- l'augmentation substantielle de l'assistance financière de l'Union européenne, consistant en fonds budgétaires communautaires, en interventions de la BEI et en contributions financières individuelles des États membres, pour un montant total de 4 685 millions d'écus pour la période 1995-99.

- partenariat dans les domaines social, culturel et humain, comportant notamment des instruments de nature à favoriser les échanges entre responsables politiques, universités, médias, syndicats, entreprises.

Un "comité euro-méditerranéen du processus de Barcelone" composé de hauts fonctionnaires de la "troïka" de l'Union européenne et de chaque État méditerranéen se réunit pour préparer la réunion des ministres des Affaires étrangères.

Au cours des réunions ministérielles tenues à Malte (15 et 16 avril 1997) et à Palerme (3 et 4 juin 1998), les objectifs de la conférence de Barcelone ont été réaffirmés et une première évaluation des résultats a été établie. Le processus de Barcelone a été jugé complémentaire du processus de paix du Proche-Orient dont l'examen a dominé la réunion de Malte. La réunion de Palerme a souligné le caractère global du partenariat: la création d'une zone de libre-échange requiert la confiance politique dans la région.

- Dans le domaine politique et de la sécurité:

Sélection d'un projet de gestion des catastrophes naturelles,

Discussion de la mise en oeuvre de la charte pour la paix et la stabilité: suite aux mesures prises par l'Union européenne à l'égard des réseaux terroristes islamistes, les États arabes ont exprimé leur disposition à débattre de la coopération en matière de sécurité.

- Dans le domaine économique et financier:

Débloccage de fonds (programme MEDA),

Actions de préparation des pays méditerranéens à la création de la zone de libre-échange (prévue pour 2010).

- Dans le domaine social et culturel: relance de programmes décentralisés de coopération (MEDIA MED; CAMPUS MED; URBS MED).

IV.2.1. Le développement des relations avec les différents pays :

Il se fait essentiellement par le biais d'accords d'association euro- méditerranéens comprenant: L'instauration progressive du libre-échange; Une aide à la transition économique, amélioration de la compétitivité, réformes administratives, coopération scientifique. De tels accords ont été conclus avec la Tunisie, le Maroc, Israël, l'Autorité palestinienne et la Jordanie.

D'autres sont en cours de négociation avec l'Egypte, le Liban, la Syrie et l'Algérie. On notait, il y a dix ans, une pyramide des préférences communautaires permettant de différencier les États ACP liés aux accords de Lomé, les PMA (pays du pacte andin moins le Venezuela et pour l'agriculture les pays d'Amérique centrale) caractérisés par un super système de préférences généralisées (SPG), les pays de la rive méditerranéenne liés par des accords d'association, de libre échange ou d'union douanière et les autres pays en développement d'Asie et d'Amérique latine faisant l'objet d'un SPG.Or, les flux commerciaux étaient paradoxalement inverses à la pyramide des privilèges. Les pays ACP et les pays méditerranéens qui disposaient des plus fortes préférences, ne représentaient respectivement que 4 % et 5 % des importations européennes.

L'UE établit aujourd'hui ses relations commerciales externes en suivant deux voies parallèles: la voie multilatérale dans l'OMC où elle parle d'une seule voix et la voie bilatérale grâce aux accords de libre échange (ALE) avec certains pays individuels et groupes de pays²⁹.

²⁹ Philippe HUGON et Jean-Claude VEREZ, « Comparaison des accords de libre-échange UE - PSEM et UE - Turquie dans un contexte de multilatéralisme et de régionalisme ». Paris.

Tableau n°3: Evolutions des relations commerciales de l'UE (1993-2008)

1993	<ul style="list-style-type: none"> • Accords d'association avec les pays de l'Europe centrale et de l'Est (PECO)
1995	<ul style="list-style-type: none"> • Accord-cadre de coopération interrégionale avec le Mercosur • Lancement du partenariat euro-méditerranéen (Barcelone) • Accord d'Union Douanière avec la Turquie
1999	<ul style="list-style-type: none"> • Accord de libre échange (ALE) signé avec le Mexique • Accords de partenariat et de coopération (APC) avec la Russie, l'Ukraine et la République de Moldova.
2000	<ul style="list-style-type: none"> • Lancement des négociations ALE avec le Mercosur • ALE signé avec l'Afrique du Sud
2001	<ul style="list-style-type: none"> • Initiative « Tout sauf les armes » approuvée • Lancement du cycle de Doha sur le développement
2002	<ul style="list-style-type: none"> • Décision d'accepter 10 nouveaux pays dans l'UE en 2004 • Décision d'accepter 2 nouveaux pays dans l'UE en 2007 • Décision de lancer éventuellement les négociations d'adhésion avec la Turquie en 2004.
2003	<ul style="list-style-type: none"> • L'UE lance une nouvelle politique d'intégration des pays d'Europe de l'Est et de la Méditerranée du Sud
2004	<ul style="list-style-type: none"> • Le système généralisé de préférences (SGP) expire
2007	Négociations sur les accords de partenariat économique à finaliser
2008	<ul style="list-style-type: none"> • Expiration de la dérogation de l'OMC en ce qui concerne les préférences commerciales pour les pays ACP • Début des accords de partenariat économique (2008-2020)

Source : Philippe HUGON et Jean-Claude VEREZ, « Comparaison des accords de libre-échange UE - PSEM et UE - Turquie dans un contexte de multilatéralisme et de régionalisme ». Paris.

CONCLUSION

Dans ce chapitre nous avons commencé par étudier le cadre conceptuel ainsi que les fondements théoriques de l'intégration économique. Les accords de l'intégration régionale avaient été un sujet économique le plus considérable, en commençant par les contributions de Viner (1950) et Meade (1955). Le quatrième chapitre « The custom union issue » est une analyse économique des effets des unions douanières. Ces conséquences ne sont pas toutes positives, et l'effet global de ce type d'accord est pour Viner, ambigu. Les décisions confrontant les pays avancés et les moins développés sur la participation et le design des accords de l'intégration régionale ont récemment inspiré le travail théorique ainsi que le travail quantitatif sur les accords de l'intégration régionale. Plus généralement, les besoins de la communauté internationale d'une conception et perception meilleure des effets actuels ou potentiels du régionalisme sur le système mondial du commerce et la nouvelle économie mondiale émergente à aussi éperonner un nouveau travail sur les accords d'intégration régionale.

Le régionalisme commercial apparaît comme un phénomène naturel dans le sens où la proximité géographique est une source d'approfondissement des échanges. Les coûts de transport ne constituent plus un frein aux échanges aussi important que dans le passé mais les frontières nationales continuent de compter. La montée en puissance d'accords commerciaux régionaux (ACR) permet donc de donner un cadre plus formel et structuré à une proximité commerciale souvent (mais pas nécessairement) existante. La théorie économique nous apprend que la formation d'un accord préférentiel ne conduit pas certainement à un gain pour les pays qui la forment. Par conséquent, les effets positifs en termes de bien-être des « créations de commerce » résultant de la libéralisation des échanges entre pays partenaires s'accompagnant généralement de « détournement de commerce », sources de pertes d'efficacité économique pour les pays de la zone (et a fortiori pour les pays exclus de l'accord). L'analyse des ACR devient plus ardue sur le plan théorique dès lors que l'on intègre dans l'analyse que l'essentiel des relations commerciales concerne des blocs rivaux de grande taille susceptibles d'adopter des comportements stratégiques. Les différentes simulations montrent généralement qu'un monde divisé en deux ou trois blocs commerciaux qui agissent de façon non coopérative est la plus mauvaise solution vis-à-vis du bien-être mondial.

Sur le plan empirique, les gains et les pertes résultant de la formation d'un ACR sont difficiles à évaluer car aux gains à l'échange qualifiés de « statique » viennent s'ajouter des « gains dynamiques » potentiellement plus puissants, portant sur la trajectoire de croissance de long terme des économies. En revanche, les études empiriques montrent que la crainte de voir s'ériger des blocs forteresses à l'image d'une « Europe forteresse » n'est pas justifiée, même si les politiques commerciales entre grands blocs commerciaux sont asymétriques comme le montre la littérature sur les « effets frontières ». notons enfin que la nature institutionnelle des ACR ainsi que les véritables motivations conduisant un pays à participer à un tel accord sont très divers.

L'union européenne constitue, de loin, l'exemple d'intégration régionale le plus avancé et fait donc souvent figure de référence pour les autres régions du monde. Pour son intégration l'Europe a adopté une double approche, combinant à la fois élargissement (choix des partenaires) et approfondissement (choix d'initiatives communes).

Finalement quelques conclusions générales peuvent être avancées ;
L'accélération du mouvement de régionalisation est réelle, mais contenue. Elle n'a pas compromis le renforcement du multilatéralisme qui reste la forme dominante de régulation des échanges. L'analyse économique standard demeure très réductrice. Cette critique s'adresse aussi bien aux théories « vinerienne » de l'intégration commerciale qu'à celle de la théorie des zones monétaires optimales. Ces approches ne parviennent pas à synthétiser la complexité des avantages et des inconvénients des intégrations régionales.

Les théories modernes de l'échange ont certes permis d'enrichir l'approche, mais elles ont en même temps introduit des ambiguës supplémentaires dans l'analyse en relevant le caractère conditionnel des effets bénéfique de l'ouverture des échanges pour l'ensemble des pays de la zone.

INTRODUCTION :

Le 28 Novembre 1995 à Barcelone, des pays de l'union européenne et du sud est de la méditerranée ont ratifié une déclaration concernant un partenariat euro méditerranéen entre 15 Etats membres de l'union européenne et 12 Etats du Sud et de l'Est de la méditerranée (Algérie, Autorité palestinienne, Chypre, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Malte, Maroc, Syrie, Tunisie, Turquie)¹.

« Les relations entre l'Europe et la Méditerranée étaient uniquement bilatérales avant 1972, un libre accès négocié aux marchés était préférable : mais sur la base d'une association »².

Les relations entre l'Europe et la Méditerranée, sont caractérisés par :

- Une adhésion à plus ou moins long terme ;
- Les relations commerciales sont envisageables que sur une base de réciprocité.

En 1972 l'Europe envisage l'émergence d'une politique européenne exprimé envers la Méditerranée, en adoptant une Politique Méditerranéenne Globale orientée sur les relations commerciales entre l'Europe et la Méditerranée.

L'objectif de la politique Méditerranéenne globale était de garantir le libre accès des produits industriels méditerranéens sur le marché européen (constitué de 6 pays), leur octroyant ainsi le même système de préférences commerciales qu'aux pays de l'Association Européenne de Libre-échange. L'Europe permet aux pays méditerranéens de conserver leurs protections tarifaires et non tarifaires à l'entrée des produits européens.

C'est dans le cadre de cette Politique Méditerranéenne Globale qu'ont été négociés des accords de coopération avec huit des douze pays partenaires de Méditerranée : l'Algérie, l'Egypte, la Jordanie, le Liban, le Maroc, la Syrie, Israël et la Tunisie. Ces Accords de coopération, entrés en vigueur en novembre 1978 (sept pays) et en janvier 1979 (Jordanie), étaient accompagnés de Protocoles sur la coopération technique et financière.

¹ Faten BENSLIMENE (mai 2006), « Le partenariat euro méditerranéen et son impact sur le développement des marchés boursiers méditerranéens », Papier présenté au colloque GDRCNRS-EMMA, Université Paris Dauphine

² Document « MEDA et le fonctionnement du partenariat euro méditerranéen ». Réalisé par l'Institut du Monde Arabe, juin 2000.

Cette politique initiale régionale de l'Europe envers la Méditerranée était structurée autour de deux principes:

- Un libre-échange asymétrique : concessions commerciales unilatérales (industrielles) en faveur des pays méditerranéens ;
- Une aide au développement traduite par :
 - * des montants importants consacrés à la coopération purement technique (l'éducation) ;
 - * par une action « structurelle » cherchant, par l'investissement, à encourager le développement des infrastructures et à augmenter les capacités productives.

En décembre 1990, le Conseil européen adoptait un nouveau cadre politique pour la relation entre Europe et Méditerranée : la Politique Méditerranéenne Rénovée, qui cherchait à concentrer l'action européenne en faveur de la Méditerranée sur six essentielles composantes :

- soutien aux réformes économiques ;
- soutien à l'investissement privé ;
- croissance de l'aide financière bilatérale (entre Etats) et Communautaire ;
- maintien et amélioration de l'accès des pays méditerranéens au marché communautaire ;
- participation des pays méditerranéens à la marche Communautaire vers le Marché Unique ;
- renforcement du dialogue politique et économique euro méditerranéen.

La politique méditerranéenne renouvelée attribuait deux nouveautés importantes :

1. Conformément à la convention de Lomé IV (1991-1995), une Facilité d'Ajustement Structurel était pour la première fois explicitement proposée aux pays méditerranéens (pour une modeste enveloppe globale de 300 millions d'euros) ;
2. La PMR proposait aussi une approche régionale de la coopération, articulée autour de deux points :
 - Un dialogue et des actions de coopération régionale au sens politique, qui n'ont pas réellement vu le jour à cause des tensions entre les partenaires ;
 - Des programmes de coopération décentralisée, qui associaient les représentants de la société civile (collectivités locales, universités, PME/PMI...) de l'ensemble de la région selon une formule générale.

Le troisième et dernier élément marquant l'évolution de la conception même des relations UE/Méditerranée est en fait un élément de contexte auquel la politique méditerranéenne de l'Union a du se plier. Dans les années 90, en effet, l'environnement structurel multilatéral a évolué (Uruguay Round et Organisation Mondiale du Commerce), marqué par une forte progression de la libéralisation des échanges et par une modification des relations entre pays développés et pays en développement (à l'exemple de NAFTA).

Dans ce chapitre, il sera question de la situation des pays du Maghreb dans le partenariat euro méditerranéen. Nous nous intéresserons à évoqués les principaux caractéristiques de leurs économies (l'Algérie, Maroc, Tunisie), ainsi que le contenu des accords d'association avec l'union européenne.

La déclaration de Barcelone est le document fondateur du Partenariat euro méditerranéen. Elle vise la construction d'une zone de paix, de prospérité et de stabilité partagée. Cette volonté s'exprime à travers trois objectifs majeurs, sous-tendant trois volets d'action : paix et stabilité, développement économique, rapprochement culturel³

³ Olivier MORIN (février 2005), « Le Partenariat euro méditerranéen à la recherche d'un nouveau souffle », la revue Études.

I. LE PROCESSUS DE BARCELONE DANS LE PARTENARIAT EURO MEDITERRANEEN :

I.1.1. Le volet politique et de securite :

Sur le plan politique, la déclaration de Barcelone représente une avancée importante : la volonté de définir un espace commun de paix et de sécurité donne le cadre indispensable au développement de la logique des marchés. Par ailleurs, l'adoption des grands principes démocratiques, comme le respect de l'Etat de droit, de la liberté de pensée, de conscience et d'expression, de la liberté d'association et le refus de toute discrimination raciale, sont les grandes valeurs fondamentales qui font entrer la Méditerranée dans la civilisation moderne.

L'une des expressions de ce volet est la mise au point d'une Charte euro méditerranéenne pour la paix et la stabilité sur laquelle travaille le comité des hauts fonctionnaires sur les questions politiques et de sécurité.

I.1.2. Le volet économique et financier :

Sur le plan économique, le nouveau partenariat présente trois entrées : la mise en place d'une zone de libre-échange, la coopération économique et la coopération financière. Il s'agit en fait d'un pari de construction d'un schéma de libre-échange accompagné et encadré.

L'aspect le plus médiatique et probablement le plus risqué est celui de la *zone de libre-échange*. Celle-ci prévoit qu'en 2010 les pays méditerranéens non membres de l'Europe auront supprimé toutes leurs barrières douanières vis-à-vis des importations industrielles de l'Union Européenne. L'Europe, elle, prolongera le désarmement douanier industriel qu'elle avait accordé à ces pays dans le passé. La période de transition permettant l'instauration de cette zone de libre-échange s'élève à douze années à compter de la date d'entrée en vigueur des accords d'association.

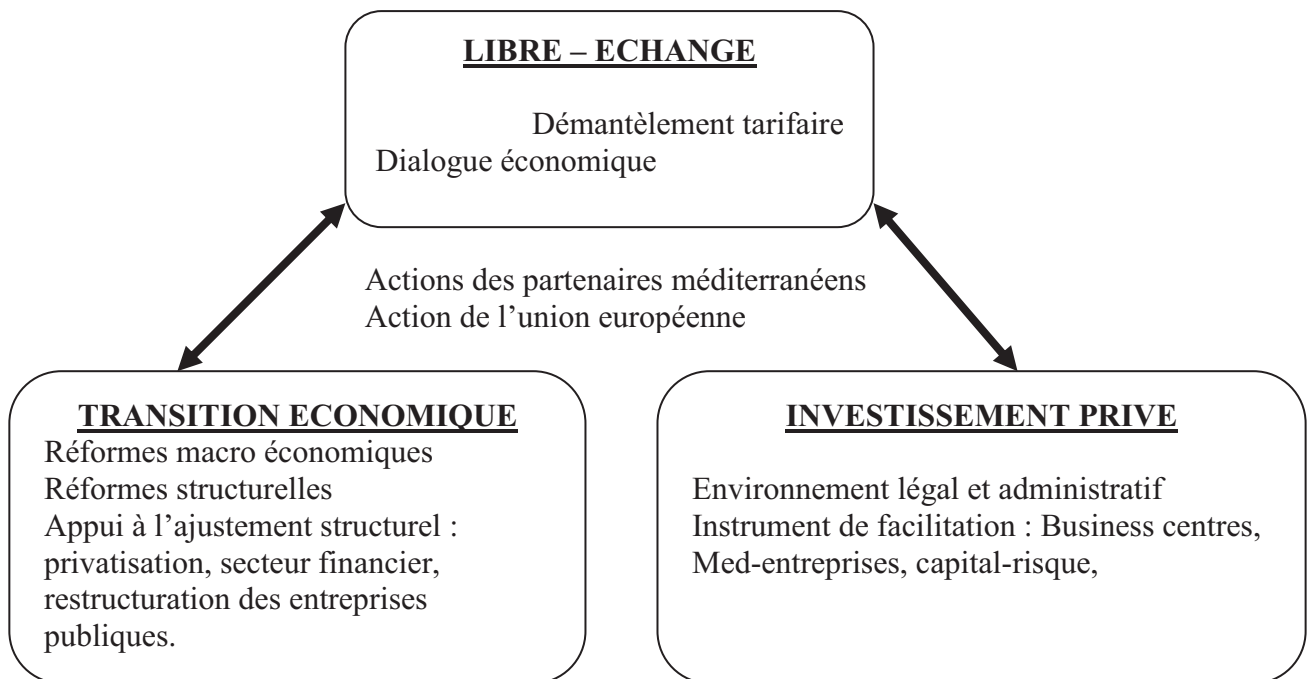
Cette période de douze années était la plus longue possible tout en respectant les décisions de l'organisation mondiale du commerce en matière d'intégration régionale. Mais, contrairement à l'expérience d'autres régions du monde, les produits agricoles ne sont pas inclus dans l'accord. Une formule générale laisse entendre que des progrès peuvent être réalisés au cas par cas.

La **coopération économique et financière**, à court terme, doit accompagner le mouvement en s'attachant particulièrement aux entreprises qui seront concurrencées dans le cadre de la zone de libre-échange. Les priorités clairement affichées concernent la poursuite des réformes structurelles, la dynamisation du secteur privé (et plus particulièrement les PME) et l'encouragement des investissements étrangers.

Voici Un graphique économique intégré dont le succès repose sur les actions engagées à trois niveaux (Graphique n°6):

La logique de ce graphique économique intégré repose donc sur trois niveaux d'intervention : un Libre-échange « accompagné », le couple transition économique/mise à niveau et l'investissement étranger. La réussite de l'ensemble du schéma repose sur l'action concertée de chacun des partenaires dans chacun des niveaux d'intervention.

Graphique n° : 6 : Le triptyque économique intégré : le libre-échange accompagné et encadré



Source : Institut de la méditerranée, Ateliers Méditerranéens Interrégionaux (juin 2000), P 09.

I.1.3. Le volet culturel :

Par le volet culturel, le partenariat veut prendre en considération la formation, la culture, les médias, la santé et le développement social. La principale difficulté de ce troisième volet est de considérer ces facteurs de façon active (en reconnaissant le rôle de la société civile dans le processus de développement) et non pas de façon uniquement compensatoire (le développement social pèse particulièrement lourd sur les budgets nationaux méditerranéens). Les mesures concernées par ce volet portent donc principalement sur les domaines de l'éducation, de la santé, de l'action sociale et de la culture.

I.2. L'objectif du partenariat euro-méditerranéen :

«L'objectif du partenariat est d'offrir le concours des pays de l'Union européenne aux pays partenaires méditerranéens qui souhaitent instaurer un processus de modernisation et d'insertion sur les marchés mondiaux tout en les aidant à poursuivre des objectifs d'équilibre social et de stabilité politique »⁴.

Le partenariat euro-méditerranéen a pour objectif de créer un ensemble régional intégré auquel participeraient les pays membres de l'UE et les Pays Partenaires Méditerranéens (PPM). La proximité géographique de ces Etats oblige l'UE à élaborer des stratégies politiques, économiques et sociales à leur égard⁵.

Il est important de rappeler que la politique de monopole est devenue une stratégie de coopération entre les entreprises à cause des changements dans la nomenclature internationale et qui s'est amorcé comme suit :

- La volonté des entreprises d'élargir leurs investissements hors de leurs pays.
- Les changements politiques qui ont lieu sur la scène internationale et qui à leur tour ont influencé sur le plan économique de ces pays qui ont opté pour l'économie de marché et l'ouverture économique, aussi encourager les investissements nationaux et étranger.

Si nous revenons à l'importance du partenariat comme une procédure économique on trouve que Gérard BALANTIZIANE insiste sur son importance puisqu'il dit « on ne peut avoir des gains tous seul »⁶. Selon cet auteur le partenariat est la conséquence de la complexité du monde d'aujourd'hui et il est prioritaire de dialoguer avec l'autre mais plus encore de nouer des partenariats.

Pour montrer l'importance du partenariat il faut se poser la question suivante : pourquoi coopérer ? C'est la question qu'a posé Gérard BALANTIZIANE sur 40 personnes (des responsables en informatique et des directeur de projets dans des entreprises française), les réponses ont été comme suit :

- La mondialisation de l'économie impose la recherche de nouveaux marchés, aucune entreprise ne peut ignorer l'environnement international.

⁴ Rapport FEMISE 2002 sur le partenariat euro-méditerranéen.

⁵ Stéphanie DARBOT (02/2007), « Le Partenariat euro-méditerranéen : une tentative d'intégration maladroite ». L'espace politique, n°02. p 1-30.

⁶ Gérard BALANTIZIANE (1997), « L'avantage coopératif, le partenariat, le coopération, l'alliance stratégique », Les éditions d'organisations, Paris, p 15.

- L'efficacité économique passe d'abord par l'ouverture parce que les organisations isolées ne peuvent pas surveiller les différents mouvements stratégiques, donc l'alliance des organisations permet de contrôler plus l'environnement économique ou du moins prévoir les changements.

- Toute structure a intérêt à se spécialiser dans la production des biens qui présentent un avantage comparatif ou concurrentiel. Les autres tâches sont faites par un des partenaires, de cette manière l'entreprise peut contrôler le marché. Le partenariat permet d'une part la fusion des expériences et l'élargissement de son plan d'action d'autre part, nous pouvons dire que le partenariat a deux effets :

- L'effet de taille.
- L'effet d'expérience.

Le partenariat permet de maximiser les gains et découvrir des technologies nouvelles chez le partenaire, grâce à cette valeur ajoutée nous pouvons réaliser des projets plus importants, le partenariat est devenu un moyen essentiel pour être au courant des nouvelles technologies utilisées dans les différents domaines économiques puisqu'il y a un échange dans les deux sens. Dans tout les projet de partenariat quelque soit la nature de son activité on partage le « savoir – faire », alors nous pouvons trouver des solutions à des problèmes non résolu chez le partenaire qui peut bénéficier des expériences dans d'autres domaines, ceci dit cet échange nous permettra de surmonter des problèmes et de gagner dans le temps. Cela nous permet de passer de la phase d'une concurrence à une phase de complicité entre les partenaires.

Nous pouvons résumer les causes qui nous pousse à créer un partenariat à travers les points suivants ⁷:

- Internationalisation des marchés ;
- L'évolution technologique ;
- Les changements constatés de l'environnement économique. ;
- La concurrence entre les entreprises.

La notion de partenariat, apparaît dans le petit Larousse qu'en 1987 «Système associant des partenaires sociaux ou économiques», c'est un mot relativement récent.

Le mot partenaire: l'idée d'association, division, séparation partage. Le partenariat a un double sens⁸ :

⁷ Mohamed YAKOUBI et Lakhdar AZZI, Département de l'économie et du commerce, Université Mohamed BOUDIAF, El Mssila, Alger.

⁸ Neila AKRIMI (mars 2004), « Le partenariat euro méditerranéen : une logique de développement régional dans une perspective globale », colloque organisé par le CEMAFI, Université de Nice Sophia Antipolis (UNSA).

S'il y'a une association réelle entre les partenaires sur les points communs, au lieu de basé sur les différences, alors on peut dire que la relation partenariale est évolutive, s'appuyant sur le respect avec / contre l'autre. Les partenaires doivent accepter les autres adhérents avec leurs différences, chacun pouvant des lors prendre sa part de responsabilité dans l'action.

La notion de « parité » est essentielle dans le partenariat, c'est adire une égalité tourné vers l'efficacité et les résultats, et le respect des différences rendu envisageable par l'adhésion a des valeurs communes.

Le partenariat est une conséquence de la Globalisation, qui permet aux partenaires de travailler tous dans un esprit pragmatique et rationaliste.

Il en résulte une nouvelle place pour la solidarité dans la société internationale: avec le partenariat on entre dans le champ de la solidarité active, concrète, réelle, rendue possible par l'attachement aux valeurs communes et la responsabilité prise par chacun des acteurs, chacun prenant sa part dans le processus.

I.2.1. Les conditions d'efficacité du partenariat euro méditerranéen :

Comme dans tout contrat économique, l'échec ou la réussite sont à prévoir donc des coûts et des avantages vont se répercuter sur les contractants. Se questionner sur le succès du partenariat ou sur sa pérennité nous renvoie a s'interroger sur son efficacité. Les retombées du partenariat s'inscrivent à long terme. En revanche, il est difficile de quantifier son efficacité qui demande un suivi permanent d'indicateurs de compétitivité et de rendement des investissements. (Cf. Tableau n°4).

L'évaluation de l'efficacité du partenariat euro méditerranéen peut être faite à travers quelques principes fondamentaux⁹ qui sont les suivants :

Condition 1 :

Les gains tirés du partenariat et de la zone de libre échange doivent être *ex- ante* supérieur au coût total des réformes à prévoir pour répondre aux deux objectifs fixés initialement : améliorer la compétitivité et renforcer la croissance et la cohésion. Incontestablement, la collaboration méditerranéenne augure des gains substantiels qui posent la question de leur financement.

⁹ Muriel LHERITIER, « Les enjeux du partenariat euro-méditerranéen : entre contraintes et opportunités », p2.

Condition 2 :

La zone de partenariat doit se présenter comme une région d’avantage mutuel, quelques soient les mesures mises en œuvre. Aucun pays ne doit voir sa situation se dégrader que se soit dans le domaine sur lequel porte le partenariat ou dans les autres.

En d’autre terme, il ne serait pas intelligible que l’accord euro- méditerranéen de libre échange soit une consolidation de la compétitivité nationale de certain pays, et pour d’autre un ralentissement de la croissance ou l’émergence de graves crises sociales. Donc, les résultats du partenariat doivent être pour chaque pays participant Pareto optimaux.

Condition 3 :

Les deux conditions citée précédemment évaluent les performances du partenariat euro méditerranéen à un moment donné (*ex ante et ex post*) et ne permettent pas d’estimer son évolution. En revanche, l’un des objectifs élémentaire du partenariat euro méditerranéen est d’instaurer de liens durables et renforcer la cohésion entre les pays du bassin méditerranéen. D’après une étude de la banque mondiale en 1993, il y a une corrélation positive et forte entre la cohésion sociale et les performances économiques.

Le tableau suivant résume les conditions d’efficacité du partenariat euro- méditerranéen

Tableau n°4: Conditions d’efficacité pour le partenariat euro- méditerranéen

Objectifs	Bénéfices attendus ex-ante	Coûts potentiels ex-ante
Constitution d’une zone de libre-échange	<ul style="list-style-type: none"> - Augmentation de la compétitivité. - Développement de synergies et exploitation de rendements d’échelle croissants. 	<ul style="list-style-type: none"> - Contraction du montant des droits de douanes (politique budgétaire à redéfinir). - Recherche de spécialisation sur des secteurs porteurs.
Réallocation des Ressources Convergence	<ul style="list-style-type: none"> - Augmentation du niveau de vie. - Progression sociale : élévation du niveau de vie (PIB par habitant, espérance de vie, alphabétisation...). - Diminution du chômage. - Réduction des disparités nationales et régionales. 	<ul style="list-style-type: none"> - Réformes structurelles et institutionnelles visant à la libéralisation et à la stabilisation macroéconomique. - Développement d’infrastructures, d’investissements lourds (éducation, recherche, santé...).

Source : Muriel LHERITIER (2000), « Les enjeux du partenariat euro- méditerranéen : entre contraintes et opportunités », Volume1. Edition l’Harmattan. p5.

Le meilleur projet en termes d'efficacité, n'existe sans doute pas en réalité, mais d'après Muriel LHERITIER le partenariat euro- méditerranéen augment incontestablement ses chances de succès et de continuité. L'union européenne a conclu des accords d'associations avec l'ensemble des pays tiers méditerranéens, et avec la Turquie dont l'adhésion est retardée pour des raisons géopolitiques.

Ces dernières années, l'Union européenne, élargie à 27 pays, a semblé se soucier davantage de ses voisins de l'Est que de ceux du Sud.

Si elle a défini ses objectifs de développement d'ici 2010 et la stratégie pour y parvenir et s'est dotée d'une « nouvelle politique de voisinage » qui brouille le message du Partenariat, elle ne s'en interroge pas moins sur son identité et sa cohésion à 27 : budget et ressources, traité constitutionnel, place de la Turquie, choix de politiques extérieures y font débat¹⁰.

I.2.2. L'intégration régionale euro-méditerranéenne :

Afin de garantir aux pays partenaires méditerranéens les moyens d'une croissance durable de 6 à 7% par an dont ils ont besoin pour créer de nouveaux emplois; issues par leur dynamisme démographique, financer leurs réformes structurelles et permettre leur insertion réussie dans la mondialisation.¹¹ L'intégration régionale euro-méditerranéenne est néanmoins indispensable.

Cette intégration exige de conduire d'ouverture et de partenariat pour permettre aux P.M. de bénéficier de relations commerciales plus fortes avec l'U.E. tout en assurant à la population des conditions de vie plus favorables, notamment par l'éducation, la recherche, la formation, l'évolution du statut de la femme et la promotion d'une intelligence collective apte à relever le niveau de ces pays et de les insérer dans l'économie moderne.

Au cours des 25 dernières années (1980-2004), les pays partenaires n'ont que peu profité de la mondialisation, que ce soit en termes de revenu par habitant, de développement des flux commerciaux ou d'attraction des investissements directs étrangers. Selon les estimations le plus

¹⁰ Chantal LEBATARD (2005), « Redynamiser le partenariat euro méditerranéen: quel rôle pour la société civile? ». République française avis et rapport du conseil économique. P 08.

¹¹ Philippe LANGEVIN (octobre 2006), « Le processus d'intégration économique euro méditerranéenne : Le rôle des services dans l'agro-industrie, l'innovation et les technologies », Université de la Méditerranée. Marseille. P 1-10.

souvent admises, les pays partenaires doivent créer 2 millions d'emplois pendant 15 ans pour simplement contenir le taux de chômage actuel.

Les projections économiques récentes font ressortir que les taux de croissance élevés ne peuvent être atteints que par « une intégration économique régionale profonde ».

Les défis socio- économiques auxquels sont confrontés, dans une économie globalisée, les pays partenaires méditerranéens sont immenses : il s'agit pour eux de procéder à d'importantes réformes de structures et de modernisation pour accéder progressivement à l'économie de marché, d'adopter des standards internationaux qui leur permettront d'avoir une offre compétitivité sur les marchés internationaux et de réunir les conditions favorables à la création d'emplois massive appelés par leur démographie et les aspirations de leurs populations.

Toutefois, l'U.E a aussi sa part dans cet échec. En choisissant l'est plutôt que le sud et en ramenant les P.M. au simple rang de « voisins », elle n'a pas favorisé leur intégration. En écartant l'agriculture de ses accords commerciaux et en multipliant les obstacles non tarifaires sous des prétextes divers pour protéger ses entreprises, elle a d'abord défendu ses propres intérêts que ceux de la Méditerranée.

II.3.Caractéristique de la zone de libre échange :

Selon la définition de l'OMC on entend par zone de libre échange : « un groupe de deux ou plusieurs territoires douaniers entre lesquels les droits de douane et les autres réglementations commerciales restrictives sont éliminés pour l'essentiel des échanges commerciaux portant sur les produits originaires des territoires constitutifs de la zone de libre-échange ».

En effet, le partenariat euro-méditerranéen repose sur cinq caractéristiques¹²:

II.3.1.La réciprocité :

Les accords euro-méditerranéens marquent un profond changement dans les relations commerciales entre l'UE et les pays du sud de la Méditerranée.

En effet, les accords de coopération de 1976 étaient des accords préférentiels sans réciprocité.

Alors que la Communauté européenne supprimait immédiatement toute restriction à l'importation et droit de douane à l'égard des produits industriels originaires des pays du sud de

¹² Armand IMBERT (Novembre 2002), « les accords d'association euro-méditerranéens : état de la situation ». Direction générale des relations extérieures. Commission européenne. P02.

la Méditerranée, ceux-ci pouvaient maintenir à l'égard de la Communauté les droits de douane et restrictions existants ; leur seule obligation était d'appliquer à celle-ci la clause de la nation la plus favorisée.

Le régime prévu par les accords euro-méditerranéens est radicalement différent, puisqu'il introduit le principe de réciprocité dans les concessions commerciales et prévoit l'établissement entre les deux parties d'une zone de libre échange au terme d'une période de transition. Au terme de cette période les marchés sud-méditerranéens seront totalement ouverts aux exportations communautaires.

Cette réciprocité n'est pas imposée de l'extérieur mais correspond au choix des pays partenaires quant à l'ouverture de leur économie, ouverture que le libre échange ne fait que traduire.

II.3.2. La progressivité :

L'établissement de la zone de libre échange s'effectuera au terme d'un processus relativement long : la libre échange s'effectuera à travers une transition.

La période de transition prévue dans les accords euro-méditerranéens est de douze ans (15 ans pour l'Egypte) (pour quelques produits sensibles). Ceci est dans la ligne de l'OMC qui prévoit que l'établissement de la zone de libre échange peut s'accommoder d'un « délai raisonnable » et s'effectuer à l'issue d'une période de transition. Ce délai raisonnable ne doit dépasser 10 ans que dans des cas exceptionnels. (Nécessité de justifier ce délai à l'OMC). Si la période est trop longue l'objectif cesse d'être visible.¹³

II.3.3. La flexibilité :

La prise en compte de cette spécificité se heurte à des limites.

- 1) Les cadres possibles pour des accords internationaux ne sont pas infinis.
- 2) L'OMC impose des contraintes en prohibant les accords préférentiels non réciproques.
- 3) En outre, la Déclaration de Barcelone fixe déjà elle même un cadre bien précis pour les accords euro méditerranéens : celui du libre échange.

Cependant à l'intérieur de ces limites, une flexibilité est possible en ce qui concerne l'établissement pour les pays du sud méditerranéen de la zone de libre échange. Le calendrier de démantèlement est sensiblement différent. Flexibilité selon les rythmes, les calendriers, la répartition des produits dans les listes.

¹³ Armand IMBERT (Novembre 2002), op cit, P 02.

- a) La règle de principe est l'abolition des restrictions quantitatives équivalentes et des droits de douane et ainsi que des mesures d'effet équivalent dès l'entrée en vigueur de l'accord. Pour une liste de produits figurant en annexe de l'accord la libéralisation est différée à la fin de la période de transition. Il y a donc déjà une flexibilité entre la liste des produits libérés dès l'entrée en vigueur de l'accord et ceux pour lesquels cette libération est différée.
- b) Pour les produits pour lesquels le démantèlement tarifaire est différé, le rythme et la période de démantèlement peuvent être modulés.

Produits sensibles : trois ou cinq ans ou sept ans.

Produits très sensibles : 12 ans (voir 15 ans).

II.3.4. La différenciation :

Le cadre prévu par les accords prévoit une modulation du libre échange pour certains secteurs, notamment les produits agricoles transformés et les produits agricoles¹⁴.

a) Les produits agricoles transformés :

Compte tenu de la spécificité du régime de protection douanière de ces produits (laquelle comporte dans la Communauté européenne un élément industriel et un élément agricole découlant de la PAC), les accords d'association prévoient des dispositions particulières.

- 1) En ce qui concerne l'importation de produits agricoles transformés du Sud de la Méditerranée dans la Communauté, il est prévu que celle-ci peut maintenir l'élément agricole de protection.
- 2) En ce qui concerne l'importation de produits communautaires dans les pays sud-méditerranéens, il leur est possible d'instaurer un régime analogue au régime communautaire et de séparer un élément agricole dans les droits qu'il applique à la Communauté. Cet élément peut, comme dans la Communauté, prendre la forme d'un montant fixe ou d'un droit ad valorem.

S'agissant de l'élément industriel du droit, celui-ci est éliminé, selon la périodicité et les rythmes prévus par l'accord pour les produits industriels « stricto sensu ».

S'agissant de l'élément agricole, sa ancrage fait l'objet de négociations entre les parties.

b) Le régime des produits agricoles et de la pêche

Contrairement à une opinion souvent répandue, la zone de libre échange concerne l'ensemble des produits, donc également les produits agricoles. Cependant la libéralisation des

¹⁴ Armand IMBERT (Novembre 2002), op cit, P 03.

échanges agricoles est progressive et une clause de rendez-vous pour une libéralisation ultérieure est fixée.

Dans l'immédiat, des concessions spécifiques réciproques sont échangées entre les pays du Sud de la Méditerranée et la Communauté européenne.

S'agissant de la Communauté. Amélioration du régime des accords de coopération de 1975.

Celle-ci élimine ou réduit les droits de douane à l'importation pour un certain nombre de produits. Pour certains de ces produits, les droits sont réduits dans la limite de contingents tarifaires, de quantités de référence ou de prix d'entrée.

Ces concessions sont substantielles (même si les pays du Sud auraient souhaité davantage).

S'agissant des pays du Sud de la Méditerranée, le principe de réciprocité, exigé par l'OMC prévoit que des concessions sous forme de réduction de droits soient accordées aux produits agricoles originaires de la Communauté.

Ces concessions ne sont pas figées : il est convenu que dans un délai de 5 ans les parties examineront la situation en vue de fixer de nouvelles mesure de libéralisation. Ces nouvelles mesures ont été négociées avec la Tunisie. Des négociations seront prochainement lancées avec le Maroc.

II.3.5. Adaptation :

Les accords euro-méditerranéens comportent une série de dispositions destinées à faire face à des situations particulières.

- 1) Le calendrier de réduction tarifaire peut être modifié en cas de difficultés graves ou pour protéger des industries naissantes, sans que toutefois cette modification n'ait pour effet que la période de transition dépasse 12 ans.
- 2) Des mesures de sauvegarde sont possibles au cas où l'augmentation des importations se fait dans des quantités ou à des conditions telles qu'elle provoque ou risque de provoquer un préjudice grave aux producteurs nationaux ou des perturbations dans un secteur économique ou dans une région (article XIX GATT).¹⁵
- 3) Des mesures anti-dumping peuvent être prises conformément au Code anti-dumping du GATT.

¹⁵ Armand IMBERT (Novembre 2002), op cit, P 03

- 4) Les accords ne s'opposent pas à l'établissement ou au maintien d'unions douanières, de zones de libre échange ou de régimes de trafic frontalier. Une condition est cependant posée : ils ne doivent pas modifier le régime des échanges entre les parties.

II. 4. Les accords signes entre l'Europe et le Maghreb :

Parmi les accords d'association euro-maghrébins qui sont entrés en vigueur (la Tunisie en mars 1998, le Maroc en mars 2000). Pour l'Algérie la signature intervint en 2002, mais l'entrée en vigueur a été véritable jusqu'au 1^{er} septembre 2005¹⁶.

Le premier accord a été signé dès juillet 1995 entre l'Union Européenne et la Tunisie, qui devançait ainsi « l'appel » de Barcelone. Mais le temps nécessaire aux procédures nationales de ratification au sein de l'UE est important et l'accord euro Tunisien n'est entré en vigueur qu'en mars 1998¹⁷. L'accord tunisien prévoit l'ouverture de négociations agricoles à partir du 1^{er} janvier 2000, pour une application prévue un an plus tard ; une ouverture des négociations sur les services au plus tard en mars 2003.

Enfin si l'UE a concédé quelques contingents pour les fleurs coupées ou pour les légumes faisant l'objet de faibles flux d'échanges, la question de l'huile d'olive, cruciale pour la Tunisie, a été repoussée de quatre ans.

L'accord entre le Maroc et l'Union Européenne n'est entré en application que le premier mars 2000, plus de quatre ans après la date de signature (le 26 février 1996). L'Italie fut le dernier pays européen à ratifier l'accord signé avec le Maroc.

II.4.1. Le Maghreb et le partenariat euro-méditerranéen :

Les cinq pays du Maghreb sont à la fois économiquement hétérogènes et unis par un héritage commun. Nous nous intéressons dans notre travail qu'au trois pays dont l'Algérie le Maroc et la Tunisie. Ils se trouvent à des stades de développement économique différents et ne sont pas pourvus de la même manière en ressources naturelles. On peut les classer en deux groupes : les grands producteurs de pétrole (Algérie); et deux marché émergent (Maroc et Tunisie)¹⁸.

¹⁶ Mokhtar KHELADI, « L'Accord d'association Algérie-UE : un bilan-critique », Université de Béjaia (Algérie). p1.

¹⁷ Idem.

¹⁸ Bulletin du FMI (octobre 2007), n°189, Laurence Allain et Boileau Loko. Département Moyen-Orient et Asie centrale.

La région connaît une situation macroéconomique globalement stable et ses revenus par habitant sont en augmentation. Outre les réformes en cours, l'ouverture croissante de la région à la faveur notamment d'accords séparés entre l'UE et l'Algérie, le Maroc et la Tunisie a fortement contribué à cette bonne situation¹⁹.

L'intégration du Maghreb est devenue une nécessité économique incontournable, vu la concurrence intense que se livrent les différents blocs régionaux. En effet, compte tenu des défis occasionnés par les échéances charnières auxquelles les économies maghrébines devraient faire face (démantèlement tarifaire, élargissement de l'Union Européenne à l'Est, libéralisation du secteur textile à l'échelle mondiale, forte vulnérabilité aux chocs de demande externe), le coût du non-Maghreb peut s'avérer insoutenable pour les économies de la région.

Ainsi, de par son rôle de moteur de croissance et d'intensification des échanges commerciaux entre pays de la région, l'intégration maghrébine pourrait constituer un facteur d'appui pour une insertion plus efficiente des pays membres à l'économie mondiale.

La particularité de la région maghrébine est qu'elle s'insère dans la continuité du courant libre échangiste qui devrait relier progressivement les deux rives de la Méditerranée, au même titre que celui impliquant les pays de la déclaration d'Agadir auquel l'Algérie ne fait pas partie.

Ainsi, au-delà de la discontinuité géographique qui en découle, une relance du projet d'intégration maghrébine serait favorable pour redimensionner la libéralisation commerciale entre les pays de l'Accord d'Agadir et contribuer à son foisonnement pour en faire un véritable préalable à la réussite de l'intégration euro-méditerranéenne.

Certes, le projet à l'oeuvre sur l'Union de la Méditerranée offre en principe, sous réserve de son bon acheminement, un palliatif aux déboires jusque-là rencontrés en termes de renforcement des liens de coopération Sud-Sud. Il n'en demeure pas moins que le schéma de construction de cette Union ne serait décisif pour rendre crédible l'intégration économique qu'une fois basé sur une stratégie de coopération renouvée avec une structure organisationnelle obéissant aux règles de codécision.

Ainsi, compte tenu de l'importance du projet d'intégration maghrébine et la nécessité d'un rapprochement économique entre les pays de la zone, il a été jugé utile de cerner les contours de l'intégration maghrébine dans le but notamment de mettre en évidence la configuration des échanges entre ces pays, ainsi que les facteurs structurels qui pénalisent la dynamique commerciale régionale, d'évaluer le potentiel d'échange et d'investissements directs étrangers

¹⁹ ibid

pouvant découler de la concrétisation de l'édifice maghrébin et d'identifier quelques actions stratégiques à même de contribuer à la relance du projet d'intégration maghrébine.

II.4.2. Cadre réglementaire de la coopération économique et commerciale maghrébine :

II.4.2.1. Création de l'union du Maghreb arabe :

La déclaration instituant la création de l'Union du Maghreb Arabe (UMA) a été signée à Marrakech le 17 février 1989²⁰.

Paraphée par la Mauritanie, la Libye, la Tunisie, l'Algérie et le Maroc, l'UMA vise à :

- Renforcer les liens de fraternité qui unissent les Etats membres et leurs peuples.
- Réaliser le progrès et la prospérité des sociétés qui les composent et la défense de leurs droits.
- Contribuer à la préservation de la paix fondée sur la justice et l'équité.
- Poursuivre une politique commune dans différents domaines.
- Œuvrer progressivement à réaliser la libre circulation des personnes, des services, des marchandises et des capitaux.

La proclamation de l'UMA, qui avait déjà été envisagée dans un discours prémonitoire prononcé en 1958 à Tanger par le Roi Mohammed V, répond au souci de renforcer les liens de complémentarité économique au niveau du Maghreb et de réduire l'isolement de ces pays membres.

En parallèle, deux conventions ont été conclues par les pays maghrébins. La première, relative à l'échange de produits agricoles, a été signée le 23 juillet 1990 et prévoit :

- l'édification progressive entre les parties contractantes d'une union douanière en vue de réaliser un marché agricole maghrébin commun.
- l'exonération des produits agricoles échangés, d'origine et de provenance locales, des droits de douanes et des impôts et taxes d'effet équivalent imposés à l'importation, à l'exception des impôts et taxes sur la production locale dans chacun des pays de l'union.
- La mise en place d'une commission de la sécurité alimentaire chargée d'élaborer les listes de produits agricoles exonérés de toute mesure tarifaire.

La seconde convention concerne les aspects commercial et tarifaire. Elle a été conclue le 10 mars 1991 entre les pays de l'UMA, et porte sur :²¹

²⁰ Ministère de l'économie et des finances du royaume marocain (octobre 2008), Direction des Etudes et des Prévisions Financières. « Enjeux de l'intégration maghrébine : Le coût du non Maghreb ».

²¹ Ministère de l'économie et des finances du royaume marocain (octobre 2008), op cit.

- l'exonération des droits de douane, impôts et taxes d'effet équivalent imposés à l'importation des produits échangés, d'origine et de provenance locales.
- L'exonération des produits échangés, d'origine et de provenance locales, et définis dans des listes, de toutes mesures non tarifaires.

II.4.2.2. Accords commerciaux et tarifaires :

Dans le prolongement de la déclaration de Marrakech, plusieurs accords bilatéraux de libre-échange ont été conclus entre le Maroc, la Tunisie et l'Algérie.

L'accord signé entre le Maroc et la Tunisie, qui est entré en vigueur le 16 mars 1999, prévoit la création d'une zone de libre-échange entre les deux parties durant une période transitoire qui s'est achevée le 31 décembre 2007. Le schéma du démantèlement tarifaire est conçu selon la sensibilité et la nature des produits figurant dans les listes annexées à l'accord.

Le cadre juridique des échanges maroco-tunisien est également défini par d'autres conventions, notamment le protocole de coopération technique entre le Ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat du Maroc et le Ministère tunisien du Commerce (1998), l'accord d'encouragement et de garantie des investissements (1994), l'accord-cadre pour la coopération industrielle (1987), l'accord conclu entre le Centre Marocain de Promotion des Exportations (CMPE) et son homologue tunisien, le CEPEX (1981) et celui portant règlement intérieur de la Chambre de Commerce et d'Industrie mixte marocotunisienne (1987).

Le cadre juridique des échanges entre la Tunisie et l'Algérie est régi par l'accord commercial de 1981, complété par l'accord additionnel de 1984 prévoyant la franchise des droits de douanes et des taxes d'effets équivalents pour les produits originaires ayant un taux d'intégration minimal de 50%.

Le Maroc a signé avec l'Algérie le 14 mars 1989 un accord commercial et tarifaire qui institue l'octroi mutuel de préférences tarifaires au titre des échanges de produits originaires des deux pays. Cet accord, qui est entré en vigueur le 6 février 1990, prévoit l'exonération des droits de douanes et taxes d'effet équivalent pour l'ensemble des produits échangés.

Le bénéfice du traitement tarifaire préférentiel est réservé aux produits qui satisfont aux règles d'origine spécifiées dans l'accord. Il s'agit :

- Des biens entièrement produits dans le pays d'exportation (produits des règnes animal, végétal ou minéral ainsi que les autres richesses naturelles).
- Des produits transformés dans le pays d'exportation et dont la valorisation locale n'est pas inférieure à 40% de la valeur globale des produits finis (départ usine).

En plus des règles d'origine, l'octroi du régime préférentiel est conditionné par le respect de la règle dite de «transport direct», consistant à acheminer les produits directement du pays exportateur vers le pays importateur, sans transiter par un pays tiers.

Par ailleurs, cet accord prévoit des dispositions additionnelles portant sur les aspects suivants :

- La facilitation des procédures des échanges, notamment en matière de délivrance des autorisations d'importation et d'exportation.
- L'octroi de la franchise douanière aux échantillons et matériels publicitaires ainsi qu'aux produits et outils nécessaires à l'organisation de manifestations commerciales (salons et foires).
- L'octroi de la priorité en matière de transport aux entreprises et aux opérateurs nationaux.

II.5. Echanges intra-maghrébins :

La réussite de l'intégration Sud-Sud constitue une composante clef du succès l'ensemble de la région maghrébine, notamment en raison des effets qu'elle pourrait susciter en termes de création d'économies d'échelles, nécessaires pour pallier la faible taille marchés domestiques des pays membres ainsi qu'en termes d'accroissement des d'investissements directs étrangers vers les économies maghrébines.(cf. graphique n°7)

II.5.1. Etat des lieux :

S'agissant de l'évolution des échanges au sein du Maghreb, ceux-ci étaient en amélioration durant la dernière décennie. Alors qu'ils ne dépassaient guère les 803 millions dollars en 1990, ils ont fortement rebondi pour se chiffrer à 2,2 milliards de dollars en

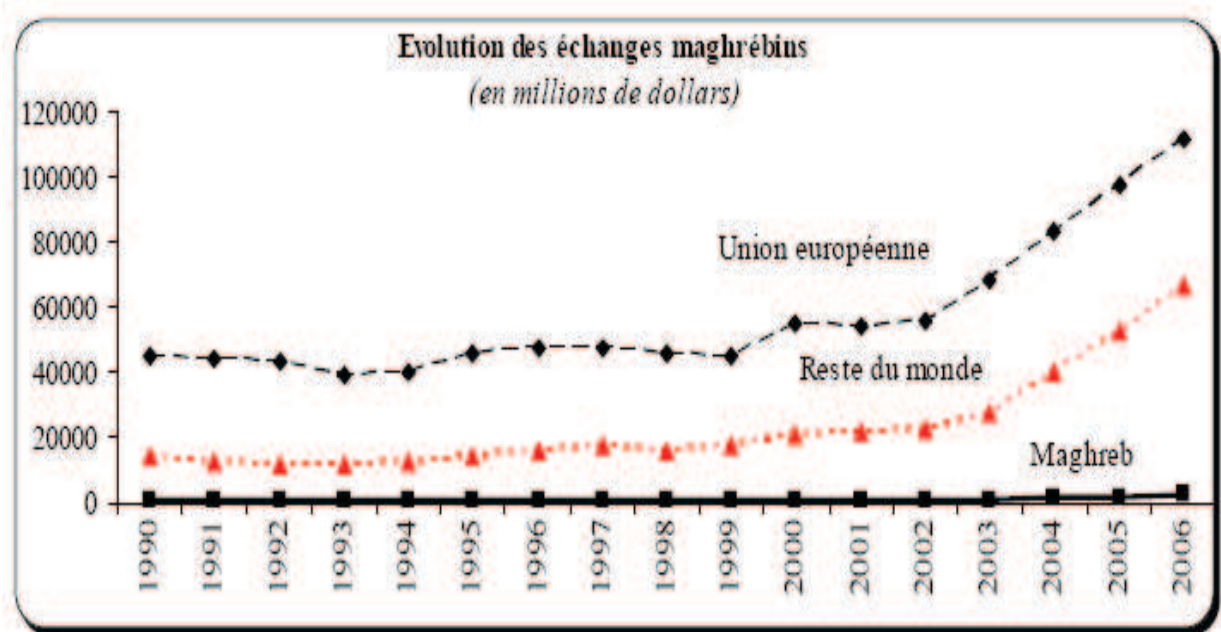
Bien que les échanges des pays maghrébins avec l'Union Européenne d'une part, et le du monde d'autre part, aient, en moyenne, progressé plus vite entre 1990 et 2006, dynamique encourageante des échanges intra-zone semble s'instaurer depuis 1998, illustrant ainsi une ouverture croissante des pays membres en faveur du cadre régional.

En 2007, les échanges commerciaux entre le Maroc et les quatre pays de l'UMA totalisé un montant de 8,9 milliards de dirhams.

L'Algérie se positionne en tête de partenaires maghrébins avec 7 milliards de dirhams d'échanges (dont 6,4 milliards de dirhams d'importations) et devient ainsi le premier partenaire commercial africain du Maroc.

Graphique n° : 7 : Evolution des échanges maghrébins (1990 - 2006)

Unité : millions de dollars



Source : Ministère de l'économie et des finances du royaume marocain (octobre 2008), op cit.

C'est ce dont témoigne le taux de croissance des exportations intra-maghrébines qui s'est établi, en moyenne annuelle, entre 1999 et 2006 à 14,5%, après un recul de 0,7% entre 1990 et 1998. Vis-à-vis de l'Union Européenne, les exportations du Maghreb ont crû de 14,5% contre - 1,7% durant les mêmes périodes. Par rapport au reste du monde, le taux de croissance annuel moyen des exportations maghrébines a atteint 24,8% et 1% respectivement pour les deux périodes considérées.

Du côté des importations, le même schéma d'évolution a été observé : le taux de croissance annuel moyen pour les échanges entre le Maghreb et ses partenaires de l'Union Européenne est de 7,4% entre 1999 et 2006, après 1,3% entre 1990 et 1998. Par rapport au reste du monde, ce taux est passé de 1,8% à 13,8% respectivement entre les périodes 1990-1998 et 1999-2006.

Cependant, comparativement aux autres regroupements régionaux, les échanges intra maghrébins ne sont pas suffisamment développés et demeurent encore marginaux :

- Le commerce global intra-maghrébin se limitait en 2006 à 1,2% des échanges extérieurs de la zone. Par comparaison, le commerce intra-zone représentait 32,7% des échanges de l'Union Européenne, 11% de l'ASEAN, 14,6% des PECO et 7,9% des pays du MERCOSUR.
- Les échanges entre les pays maghrébins ne dépassaient pas 3,1% des exportations globales de l'Algérie, du Maroc et de la Tunisie.
- En 2006, le commerce intra-maghrébin demeurait encore faible par rapport aux échanges des pays de l'UMA avec l'Union Européenne. En moyenne, les pays de la région exportaient près de 51 fois plus vers l'Union Européenne que vers le Maghreb.

II.5.2. Structure des échanges maghrébins :

La structure sectorielle des échanges entre les pays maghrébins est essentiellement dominée par les produits énergétiques dont la part s'est accrue de 31,9% en 1990 à 45,5% en 2006. La part des produits chimiques est passée de 14,5% en 1990 à 13,8% en 2006. Celle des biens issus de la sidérurgie et de la métallurgie a été portée de 5,4% à 7,9% entre 1990 et 2006.

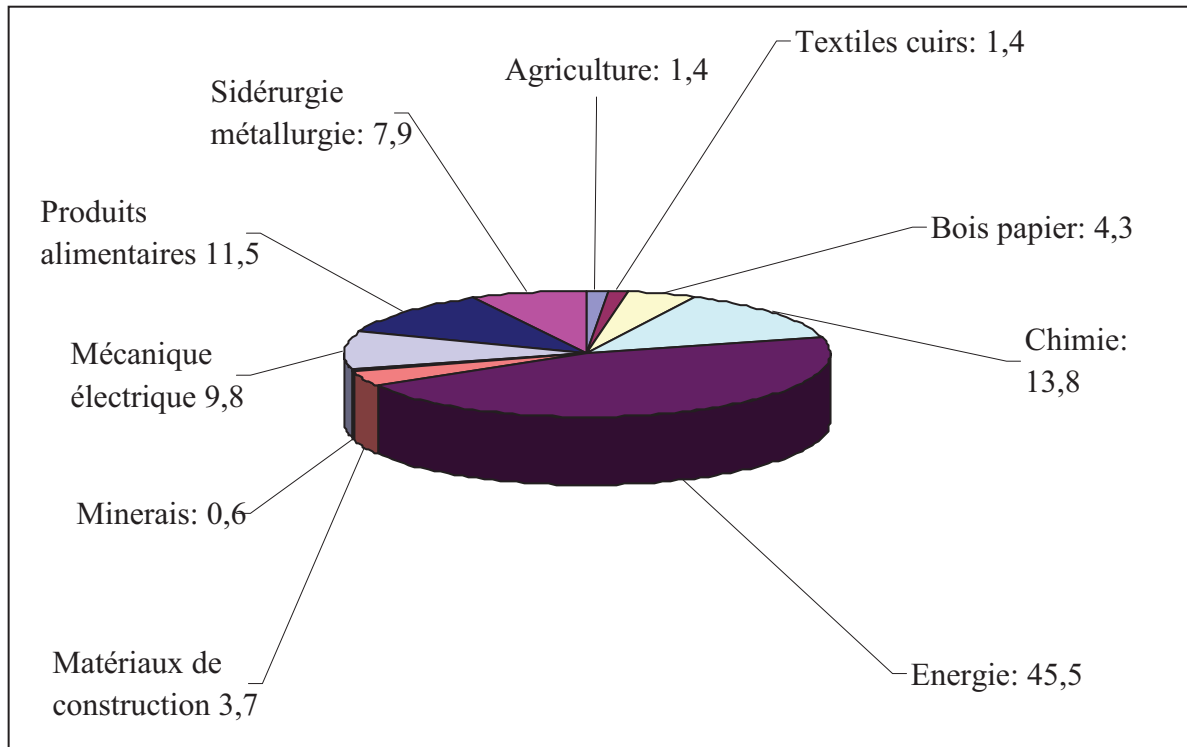
En revanche, la part des secteurs d'activité (matériaux de construction, produits mécaniques-électriques, textile, biens agricoles) pour lesquels le Maroc et la Tunisie disposent traditionnellement d'un avantage comparatif certain, a tendance à se replier. De ce point de vue, les possibilités de diversification régionale seraient importantes. Néanmoins, le potentiel des échanges agricoles à l'échelle maghrébine pourrait être contraint par le caractère limité des ressources hydriques (cf. Tableau n°5).

Tableau n°: 5 : Structure des échanges intra- maghrébin (%)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Textiles et cuirs	12,5	8,9	8,6	3,2	2,2	1,6	1,8	1,9	1,5	1,4
Sidérurgie	5,9	10,4	8,2	5,9	5,9	7,2	8,1	10,2	6,9	7,9
Produits alimentaires	10,8	12,5	15,0	11,3	10,4	14,3	17,1	11,1	12,3	11,5
Mécanique électrique	8,4	8,7	6,9	6,5	7,9	8,3	12,3	8,8	8,7	9,8
Minerais	0,6	0,6	0,7	0,5	0,7	0,6	1,0	0,8	0,6	0,6
Matériaux de construction	3,4	3,7	2,8	3,2	2,7	3,5	5,2	3,9	3,9	3,7
Energie	36,0	27,3	36,1	50,3	49,0	41,2	29,6	39,7	45,7	45,5
Chimie	15,5	19,6	15,9	13,4	14,5	16,6	18,6	16,7	14,5	13,8
Bois papiers	4,7	4,9	3,7	3,5	3,5	4,7	4,8	4,8	4,3	4,3
Agriculture	2,1	3,4	2,1	2,3	3,3	2,0	2,6	2,1	1,5	1,4

Source : Ministère de l'économie et des finances du royaume marocain (octobre 2008), Direction des Etudes et des Prévisions Financières. « Enjeux de l'intégration maghrébine : Le coût du non Maghreb ».

Graphique n° 8 : Structure des échanges intra maghrébin en 2006 (en %)



Source : Ministère de l'économie et des finances du royaume marocain (octobre 2008), Direction des Etudes et des Prévisions Financières. « Enjeux de l'intégration maghrébine : Le coût du non Maghreb ».

De plus, l'examen de la structure sectorielle des échanges commerciaux entre les pays maghrébins montre aussi que les échanges intra-maghrébins sont essentiellement unilatéraux².

Cette situation laisse penser que les pays maghrébins pourraient multiplier leurs échanges directs qui sont, en partie, complémentaires (cf. Graphique n°8). En particulier, l'Algérie représente un marché porteur pour l'agriculture et les filières agro-alimentaire et manufacturière issues du Maroc et de la Tunisie, qui représentent eux même des marchés porteurs pour les produits énergétiques de l'Algérie et de la Libye.

II.5.3. Les tendances récentes des ide dans la région du Maghreb :

Grâce au retour de leur solvabilité, les pays du Maghreb, notamment la Tunisie et le Maroc ont réussi leur intégration aux marchés des capitaux internationaux [Lakhoua Ayachi.F(2000)]. Néanmoins, on constate que ces entrées de capitaux, lorsqu'elles ne sont pas génératrices de dettes dépendent des revenus liés aux privatisations (Maroc, Tunisie) et aux opportunités qui s'offrent dans le domaine des hydrocarbures (Algérie)²².

II.5.3.1. Les caractéristiques des ide au Maghreb :

Au cours des dix dernières années, les pays du Maghreb, à l'exception de l'Algérie, ont cherché à être attractifs par la mise en place d'un cadre juridique et réglementaire adéquat jugé encore, aujourd'hui, peu fertile par les investisseurs étrangers. Force est de constater que malgré les accords Euromed, les flux d'IDE à destination du Maghreb ont été relativement faibles. La différence de ces flux entre les deux périodes 1990-95 et 1996-2006 n'est pas substantielle. Seule l'Algérie a réussi, au cours de ces dernières années, à drainer des flux relativement importants d'IDE. Ce pays, a même réussi à dépasser la Tunisie. Bien sûr, le pétrole et le gaz attirent l'essentiel de ces flux. Pour la Tunisie et le Maroc, les IDE évoluent timidement, même si ce dernier, et de manière exceptionnelle, a réussi à attirer en 2005, 2,9 Millions de dollars d'investissements grâce à la cession à Vivendi Universal de 35 % du capital de Maroc Télécom. De même, on peut constater, à la lecture du tableau III, que la composition des flux de capitaux privés n'a pas beaucoup évolué entre les deux périodes 90-95 et 96-2006. Ainsi, pour la Tunisie, on constate, entre 2000-2005, une stagnation relative du poids de l'IDE par rapport aux autres types de capitaux privés alors que, pour le Maroc, on remarque l'inverse. Ceci s'explique principalement par les conversions de dettes en IDE. (Cf. **Tableau n°:6**)

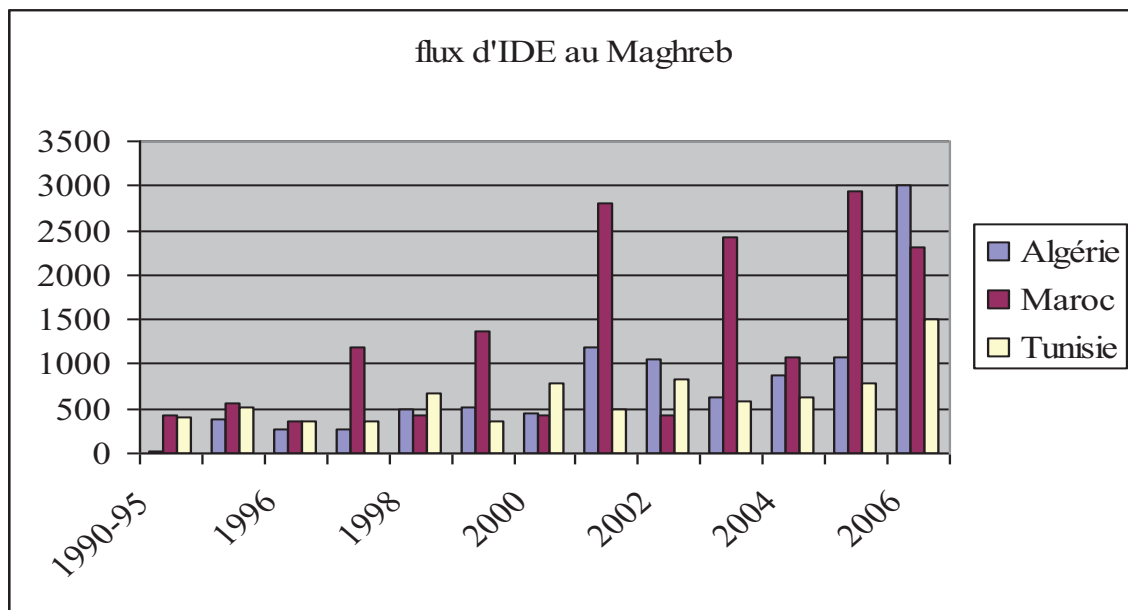
²² Abdenbi EL MARZOUKI & Sanae SOLHI (2007), « Relations Maghreb Europe dans le cadre de la politique européenne de voisinage : évaluations et perspectives », colloque sur la politique de voisinage, université Tunis el Manar.

Tableau n° 6 : Flux d'IDE dans les trois pays du Maghreb en moyenne annuelle (1990-2006)

	Algérie	Maroc	Tunisie
1990-95	25	428	408
1996-00	385,2	564	506,2
1996	270	357	351
1997	260	1188	365
1998	501	417	668
1999	507	1376	368
2000	438	423	779
2001	1196	2808	486
2002	1065	428	821
2003	634	2429	584
2004	882	1070	639
2005	1081	2933	782
2006	3000	2300	1500

Source : CNUCED 1997-2006

Graphique n°:9 : Flux d'IDE dans les trois pays du Maghreb en moyenne annuelle (1990-2006)



Source : CNUCED, (1997-2006).

II.6. Entraves a la réalisation de l'intégration maghrébine :

Il existe malheureusement un certain nombre d'obstacles qui empêche l'accomplissement de l'union du Maghreb arabe en voici quelques uns :

II.6.1. Absence de convergence des politiques économiques :

Dans les années 80, les pays maghrébins avaient en commun une tradition de forte emprise de l'Etat sur l'économie, en ligne avec le modèle de développement autocentré qu'ils avaient généralement adopté. Depuis, ils ont adopté un mouvement général d'ouverture et de libéralisation économique.

En conséquence, le Maroc et la Tunisie ont mis en place des programmes d'ajustement structurel (PAS) respectivement en 1983 et 1986.

A l'inverse, en Algérie, l'instabilité politique et la guerre civile ont contribué à freiner le processus de libéralisation économique pendant près de 10 années. Le PAS n'a été adopté qu'en 1994 et l'accord d'association avec l'Union Européenne n'a été ratifié qu'en avril 2002.

Aujourd'hui, l'approfondissement en cours du processus de libéralisation économique et d'ouverture des économies maghrébines devrait favoriser la convergence de leurs politiques économiques et soutenir leur transition vers un système d'économie de marché.²³

II.6.2. Faiblesse des infrastructures de transport :

L'absence pratiquement totale de lignes directes de transport terrestre ou maritime, engendre des surcoûts et limite incontestablement la compétitivité-prix des produits échangés. Quoique, il est à souligner que le lancement d'une ligne maritime directe et régulière de transport de fret entre les ports de Casablanca et Radés (Tunisie) devra donner un nouvel essor aux échanges économiques bilatéraux.

La faible qualité des infrastructures de chargement et déchargement mises à disposition constitue une barrière implicite qui concerne les importateurs et les exportateurs.

²³ Ministre de l'économie et des finances, Royaume du Maroc, « Enjeux de l'intégration maghrébine . Le coût du non Maghreb », octobre 2008. Direction des Etudes et des Prévisions Financières.

II.6.3. Imperfection du cadre institutionnel :

La législation sur la concurrence qui permet de prévenir les pratiques anti-concurrentielles est le complément indispensable de toute politique de libéralisation commerciale.

A ce propos, le Maroc, l'Algérie et la Tunisie ont déjà mis en place des lois sur la concurrence ayant pour but de protéger les producteurs et les consommateurs et d'assurer la transparence des transactions commerciales.

L'adoption de telles politiques est indispensable pour les pays maghrébins. En effet, les marchés locaux ne sont pas de taille suffisante pour permettre de réaliser les niveaux de croissance réclamés par la pression compétitive, ce qui implique la quasi-obligation pour les pays maghrébins de veiller sérieusement aux conditions locales de la concurrence.

Donc, il reste que l'adaptation de cette législation est encore loin des standards internationaux. Dans certains secteurs, le manque de concurrence fait apparaître des situations de rente. Ces dernières se constituent non seulement au détriment des consommateurs, mais également de la sphère productive, qu'elles conduisent à être moins compétitive sur les marchés internationaux.

II.6.4. Manque d'information sur le régime préférentiel :

Le manque d'information⁸ au sujet du cadre préférentiel du commerce avec les pays partenaires constitue un handicap majeur à la réalisation des objectifs attendus d'un tel dispositif de coopération. En l'occurrence, en raison de ce déficit informationnel, les exportateurs marocains ont fait un faible usage des conventions commerciales et tarifaires conclues avec les pays arabes, notamment maghrébins.

De ce fait, durant la période 1996-2000, les exportations à destination des pays maghrébins, réalisées dans le cadre préférentiel, n'ont guère dépassé 23 millions de dollars, soit en moyenne, 0,13% de la valeur totale des échanges extérieurs du Maroc. Ces exportations représentent cependant 71% de celles réalisées dans le cadre du régime préférentiel à destination des pays partenaires en développement²⁴.

Durant la même période, les ventes des pays du Maghreb sur le marché marocain, réalisées dans le cadre préférentiel, se sont chiffrées, en moyenne annuelle, à 153 millions de dollars (36,2% du total des importations dans le cadre préférentiel) réparties à raison de 48,5% pour l'Algérie, 31,2% pour la Libye et 20,4% pour la Tunisie

²⁴ Ministre de l'économie et des finances, Royaume du Maroc, « Enjeux de l'intégration maghrébine : Le coût du non Maghreb », octobre 2008. Direction des Etudes et des Prévisions Financières.

III. UNION POUR LA MEDITERRANEE, UNE OPPORTUNITE POUR RENFORCER L'INTEGRATION MAGHREBINE :

Lancée le 13 juillet 2008 à Paris, l'Union pour la Méditerranée (UPM) est née dans un contexte régional marqué, pas seulement par des divergences (écarts énormes de développement : mesurés par des écarts démographiques, de richesse, d'équipements... etc) entre la rive nord et la rive sud, mais aussi entre les pays tiers méditerranéens, notamment entre les pays du Maghreb.

Partant de la reconnaissance implicite des insuffisances du processus d'intégration régionale et son incapacité à constituer un levier de prospérité pour les pays partenaires du sud de la Méditerranée, l'Union pour la Méditerranéenne offre une nouvelle dimension du partenariat nord-sud basée sur la co-décision et devrait reposer sur un contenu substantiel et un agenda qui lui donnent une crédibilité suffisante.

Les projets inscrits dans le cadre de l'Union pour la Méditerranée se caractérisent par leur diversité et leur caractère structurant, en ce sens qu'ils s'inscrivent dans le cadre de renforcer la convergence des pays partenaires vers les normes et standards européens et fournissent une plus grande insertion de ces pays dans les courants d'échanges et d'investissements régionaux à l'instar de ce qui est en vigueur dans les autres pôles de l'économie mondiale, en l'occurrence l'Asie et les Amériques. En effet, les grands domaines de coopération retenus s'articulent autour de questions clés ayant trait à l'environnement et le développement durable, la formation universitaire et professionnelle, l'infrastructure de transport, le développement économique et social, le dialogue des cultures et la sécurité énergétique.

Au regard des éléments précédents, la relance de l'intégration maghrébine est une condition nécessaire pour dynamiser la croissance économique, accroître l'attractivité de la région pour les investissements directs étrangers et susciter l'apparition de nouvelles formes de spécialisation intra-régionale susceptibles d'induire une allocation optimale des facteurs de production et de conforter l'insertion du Maghreb d'une manière qui lui permette de tirer pleinement profit des bienfaits de la mondialisation.

Cet impératif trouve toute sa justification et sa raison d'être avec le lancement de l'initiative de l'Union pour la Méditerranée. Le partenariat global proposé est appelé à servir d'axe privilégié du rééquilibrage du Sud de l'Europe par l'amplification et le resserrement des liens et des échanges sous différentes formes. Pour y parvenir, le Maghreb serait plus qu'interpellé à substituer la coopération et le dialogue soutenu aux tensions et aux conflits dont les coûts s'accumulent.

A l'heure des importantes mutations mondiales, le Maghreb pourrait s'adjuger une place de choix au sein de la Méditerranée et jouer le rôle de relais incontournable entre l'Europe, le Moyen Orient et l'Afrique.

Au total, une plus grande maximisation des opportunités offertes dans le cadre de l'Union pour la Méditerranée exige de la part des pays maghrébins de forger des positions communes qui accroîtraient leur pouvoir de négociation avec le partenaire européen sur les différentes thématiques de l'intégration.

De même, les défis et menaces auxquels font face les pays maghrébins et la région méditerranéenne dans son ensemble nécessitent d'oeuvrer de concert pour donner naissance à une nouvelle relation entre un voisinage au nord, intégré et développé, et un voisinage au sud en quête d'un développement et d'une intégration politique.

Il en découlerait une dynamique de développement régional qui serait à l'origine de l'instauration d'un espace de paix et de stabilité, favorable au développement des échanges et à l'émergence de complémentarités productives structurantes. Elle permettrait aussi de stimuler la compétitivité de la région, tout en facilitant l'accélération du processus de rattrapage économique au Maghreb.

IV. ACCORDS D'ASSOCIATION MAGHREB / UE

IV.1. L'accord d'association entre la Tunisie et l'union européenne :

Le démantèlement tarifaire

L'accord euro-méditerranéen conclu entre l'UE et la Tunisie présente un intérêt particulier car il est le premier parmi les accords euro-méditerranéens à avoir été mis en oeuvre dès 1996. Etant donné le stade relativement avancé de la mise en oeuvre de cet accord, il est intéressant d'en analyser les effets déjà enregistrés sur l'économie tunisienne et les ajustements effectués ou subis, et d'en tirer les enseignements pour les autres pays partenaires dans ces accords. Les enseignements se rapportent aux effets de l'accord de libre-échange sur les flux commerciaux dans les premières phases de sa mise en oeuvre, les implications du choix de calendrier de libéralisation pour la structure de protection et l'orientation des investissements, sur la croissance économique, l'ajustement fiscal et la politique de mise à niveau conçue comme une politique d'accompagnement de la libéralisation commerciale.

L'accord d'association entre la Tunisie et l'UE a été signé en juillet 1995. Il a commencé à être appliqué en ce qui concerne le démantèlement tarifaire en 1996 et est officiellement entré en vigueur le 1^{er} mars 1998²⁵.

Les droits de douane en Tunisie, qui étaient très élevés à la veille de la signature de l'Accord d'Association en 1995, se situant en moyenne à plus de 30%, devaient en vertu de cet accord diminuer progressivement pour disparaître totalement à l'horizon 2008.

Un des principaux avantages de cet accord a été de faciliter la libéralisation du commerce car il était peu probable que les droits de douane auraient été réduits, même dans de faibles proportions, si cet accord n'avait pas été conclu. Concernant l'accès au marché européen l'accord n'implique pratiquement pas de changement par rapport aux accords antérieurs de coopération car les exportations de produits manufacturés de la Tunisie vers l'UE étaient déjà exonérées des droits de douane de l'UE depuis les années soixante-dix.

IV.2. Les produits industriels et agricoles : libre-échange :

L'accord de libre-échange qui a été signé en juillet 1995 et ratifié en 1998 devait prendre progressivement effet sur une période de douze ans en principe après sa ratification par les deux parties. La Tunisie a cependant commencé à démanteler ses barrières tarifaires en 1996 et c'est à partir de cette date que du côté tunisien l'accord est entré en application.

Cet accord prévoyait un calendrier de libéralisation basé sur cinq listes de produits.

- **Les produits de la liste 1**, constituée des biens d'équipement et des biens intermédiaires qui ne sont pas substitués proches avec des produits nationaux, devaient être libéralisés immédiatement. Ces biens représentaient 12% des importations totales de la Tunisie au cours de la période 1993-1994 qui a précédé la signature de l'accord.
- **Les produits de la liste 2**, comprenant les autres biens intermédiaires et les matières premières, devaient être libéralisés au bout de 5 ans à raison d'une diminution des droits de douane d'un cinquième chaque année. Ces produits représentaient 28% des importations totales de la Tunisie.
- **La troisième liste** équivalant à 30% du total des importations comprenait les biens de consommation pour lesquels la production nationale pouvait supporter la concurrence des

²⁵ Mohammed LAHOUAL, Albert MEROUANI (26 mai 2003), « Les accords euro-méditerranéen : les enseignements du cas tunisien ». Séminaire EMMA-Rinos, Paris. P 09.

importations. Pour ces produits le démantèlement tarifaire devait s'étaler sur douze ans à partir de la prise d'effet de l'accord.

- **La quatrième liste**, représentant 29,5% des importations était composée des biens qui avaient des substituts étroits avec les produits similaires nationaux. Pour ceux-ci la suppression des tarifs douaniers a été repoussée aux huit dernières années de la période d'application de l'accord, à savoir à partir de 2000.

Il restait enfin une dernière liste de produits artisanaux et vêtements usagés qui ne rentraient pas dans l'accord démantèlement tarifaire et qui ne représentaient que 0,5% du total des importations tunisiennes. (Cf. Tableau n°7)

Tableau n°7: Le calendrier du démantèlement tarifaire avec l'UE le cas de la Tunisie

Liste	Type de biens	Rythme du démantèlement	Part dans les importations en provenance de l'UE
1	Biens d'équipement non produit localement	immédiat	12 %
2	Matières premières et intrants non produits localement	Sur 5 ans, les 5 premières années	28 %
3	Biens produits localement et compétitifs	1/ 12 ^e par an sur 12 ans	30 %
4	Autre produits industriels	1/8 ^e par an à partir de la 5 ^e année	29 %

Source : Rapport du groupe de travail « Méditerranée : Economie et immigration » (juillet 2000), « Le partenariat euro méditerranéen : la dynamique de l'intégration régionale », La documentation française.

S'agissant des biens capitaux, dont les droits de douane ont été totalement supprimés de manière non discriminatoire en 1996, on ne pouvait fait en attendre aucun effet de détournement de commerce.

En outre, comme les droits de douane de 10% ont été remplacés en 1996 par une TVA même taux, on ne pouvait espérer non plus aucun effet de création commerce. Le démantèlement tarifaire sur les produits de la seconde liste (matières premières et biens intermédiaires) est complètement achevé depuis l'année 2000. Les droits sur les produits des listes trois et quatre ont réduits respectivement de moitié et du quart à la fin de l'année 2001 (voir tableau n°8).

Tableau n°:8 : Calendrier du démantèlement tarifaire de l'accord de libre-échange en Tunisie (1995-2008)

	Liste 1	Liste 2	Liste 3	Liste 4
1995	0,2	24,4	31,9	37,8
1996	0	20,8	29,4	37,8
1997	0	17,1	26,8	37,8
1998	0	13,4	24,3	37,8
1999	0	9,8	21,7	37,8
2000	0	6,1	19,2	33,3
2001	0	0	16,6	29,1
2002	0	0	14,1	25
2003	0	0	11,5	20,8
2004	0	0	8,9	16,6
2005	0	0	6,4	12,5
2006	0	0	3,8	8,3
2007	0	0	1,3	4,2
2008	0	0	0	0

Source : Mohammed LAHOUAL, Albert MEROUANI (26 mai 2003), OP cit, P 24.

Cette libéralisation excluait les biens agricoles ainsi que les composants agricoles des industries alimentaires. Parallèlement à cela les droits de douane ont été réduits sur une base non discriminatoire, en application de l'Accord multilatéral du cycle des négociations de l'Uruguay, sur les importations en provenance de pays extérieurs à l'UE à un taux de 2,4% par an sur une période de dix ans. De ce fait l'écart entre les tarifs douaniers sur les importations en provenance de l'UE et ceux sur les importations en provenance du reste du monde se sont creusés.

Pour certain produits agricoles, l'accord confirme, et dans certains cas améliorer, l'accès mutuel préférentiel²⁶.

IV.2.1. Le programme meda :

La mise à niveau qui prépare l'économie tunisienne aux défis du libre-échange s'effectue dans le cadre d'une politique cohérente établie et mise en œuvre par le Gouvernement tunisien avec le concours de la BEI et du programme MEDA.

²⁶ Vincent CAUPIN (2005), op cit, P 18

A ce jour, les chiffres-clés sont les suivants²⁷ :

- Encours des prêts de la BEI en Tunisie : **1.450 millions €** ;
- Encours des subventions MEDA en activité et programmées : **540 millions €**.

La Tunisie est sans conteste un partenaire privilégié dans le cadre du Partenariat euro-méditerranéen puisqu'elle bénéficie de 14 % du total des opérations MEDA I et MEDA II alors que sa population représente 4 % de la population totale des pays éligibles aux subventions bilatérales de MEDA. Contrairement à une affirmation récurrente, la part de la Tunisie est restée constante entre MEDA I et MEDA II.

Le programme MEDA a fait l'objet au début 2002 d'une révision complète de ses mécanismes de gestion financière et contractuelle : grâce à une décentralisation des opérations au niveau de la Délégation de la Commission Européenne à Tunis, celle-ci est aujourd'hui en mesure de traiter entre 80 et 120 millions € de versements annuels et plus de 400 opérations financières par an.

Sur l'encours de 540 millions € d'opérations MEDA, nous avons en ce moment environ 20% d'opérations que nous surveillons avec une attention particulière en raison de retards, pour des raisons diverses, dans leur exécution. Il s'agit en particulier du programme d'appui à la réforme de l'assurance maladie et des projets de gouvernance (médias, justice). Nous concentrons donc nos efforts sur la résolution de ces difficultés.

Les opérations de la Banque Européenne d'Investissement permettent quant à elles de compléter l'équipement du pays, notamment en infrastructures économiques - gazoducs, autoroute vers Sfax, par exemple- et sociales -équipements d'hôpitaux- qui participent grandement à la modernisation.

IV.3. L'accord d'association maroc / union européenne et le démantèlement tarifaire :

IV.3.1. La coopération euro-marocaine avant la conclusion de l'accord du partenariat :

Les relations du Maroc avec l'union européenne, dans sa forme institutionnalisée, datent de 1969, suite à la signature du premier accord d'association ayant couronné le processus de négociation entamé cinq années plutôt.

²⁷ Marc PIERINI (2003), « La Tunisie et l'Union Européenne : de Barcelone à la Nouvelle Politique de Voisinage ». P 3-4.

Il est évident que chaque relation de partenariat et de coopération implique des droits et des obligations pour les parties prenantes. Cependant, la réussite de toute relation de ce genre implique que les droits dont bénéficient les parties et les obligations qui pèsent sur elles, soient fixés en tenant compte des spécificités des unes et des autres, notamment le niveau de développement économique, la situation géographique et les caractéristiques sociales et culturelles²⁸.

Le Maroc et l'Union européenne ont entamé leur coopération institutionnalisée en 1969. Sept ans plus tard, un autre accord de coopération a vu le jour en 1976. Ce nouvel accord a été jugé au départ comme satisfaisant pour les deux parties, vu sa durée illimitée, sa nature préférentielle et la dynamique de ses effets. Quelques années plus tard, et dès le début des années 1980, les événements de crises économiques ayant secoué le monde en général et le Maroc en particulier ont rendu l'accord de 1976 caduc et inadapté aux exigences et aux objectifs des deux parties prenantes. C'est alors que des protocoles d'adaptation s'avéraient nécessaires pour activer les dispositions de cet accord. Le Maroc n'a pas cessé pendant cette période de revendiquer une coopération plus étroite et de plus en plus de considération du rôle privilégié et de la place dont il jouit au niveau de l'échiquier international²⁹.

De telles revendications ont aboutit, sous la pression des événements internationaux déjà en préparation, à la formulation explicite de la demande d'adhésion à la CEE, par le Roi défunt Hassan II, en 1984. C'était une volonté de la part du Maroc de sceller l'arrimage définitif avec ses voisins européens et de s'intégrer totalement à cet espace économique.

Malheureusement plusieurs facteurs ont entravé l'aboutissement d'une telle intégration.

D'abord, de la part des responsables de l'union européen qui ont opposé l'argument géographique à la demande marocaine. En revanche, l'idée de construire un pont entre le Maroc et l'Europe via le détroit de Gibraltar a été sérieusement mise en exergue. Les études sont aujourd'hui parachevées et le projet est toujours en attente d'exécution. Ensuite, la conjoncture internationale et l'instabilité au Proche-Orient n'ont pas favorisé le rapprochement entre le Maroc et l'Europe. Il a fallu que les armes tonnent au Moyen-Orient suite à l'invasion du Koweït par l'Iraq pour que l'Europe se rende compte de la précarité de ses intérêts au sein du monde arabe et procède à la reconsidération de ses relations avec les pays de cette région sur de nouvelles bases.

²⁸ Mohamed ben Elhassan ALAOUÏ (1993), « Le Maroc et l'Union Européenne à l'aube du XXIème siècle », Editions Nathan, Université de Nice-Sphia-Antipolis .

²⁹ Idem.

Malgré ces événements, le Maroc n'a pas cessé de proposer aux européens de renforcer les relations bilatérales et de consolider la coopération entre la CEE et le Maroc. C'était le cas à l'occasion de la tenue du conseil de coopération CEE/Maroc à Luxembourg en 1989 et aussi en juin 1991. Ces propositions ne furent prises en compte qu'en juillet 1992 et couronnées par la mise en place du protocole de partenariat Maroc–Union Européenne en novembre 1995 avant qu'il soit signé en février 1996.

L'accord d'association entre le Maroc et l'UE a été signé à Bruxelles le 26 février 1996 et, à la suite de sa ratification par les Parlements des 15 pays membres de l'UE, est entré en vigueur le 1^{er} mars 2000.

L'accord d'association prévoyant l'élimination progressive sur une période de douze ans des droits de douane sur les importations de produits industriels en provenance de l'Europe, le démantèlement sera achevée en 2012.

IV.3.1.1. Les produits industriels : libre échange :

Dans un premier temps, le Maroc s'est engagé dans le processus de démantèlement tarifaire avec une certaine réticence. Le choix du démantèlement tarifaire a été fait malgré l'opposition de la majorité du secteur industriel et traduit avant tout la volonté politique du Maroc d'affirmer l'importance qu'il accorde à sa relation avec l'Union européenne. Il s'est agi davantage d'un choix de politique étrangère que de politique économique intérieure. Cette caractéristique s'est traduite par une mise en place lente des dispositifs d'accompagnement et surtout par l'absence d'une communication adéquate auprès du secteur industriel pour convaincre les dirigeants d'adapter leur entreprise au contexte concurrentiel futur³⁰.

Le rythme du démantèlement tarifaire conservé par la partie marocaine varie suivant le type de biens industriels, ces derniers étant divisés en trois catégories :

- **catégorie 1** : biens d'équipements et matières premières, pour lesquels le démantèlement est immédiat ;
- **catégorie 2** : produits intermédiaires et produits finis non fabriqués localement, pour lesquels le démantèlement se fait graduellement sur quatre ans ;
- **catégorie 3** : produits fabriqués localement, pour lesquels le démantèlement se fait graduellement sur neuf ans après une période de grâce de trois ans.

³⁰ Vincent CAUPIN (2005), « Libre-échange euro méditerranéen : premier bilan au Maroc et en Tunisie ». P 46

A la veille de la mise en place du démantèlement tarifaire, les produits de la catégorie 1 importés de l'Union européenne correspondaient à 9% des importations marocaines totales de produits industriels, ceux de la catégorie 2 en représentaient 16% et ceux de la catégorie 3 34%, les 40% restant étant des importations en provenance de pays non-membres de l'Union européenne³¹.

Le démantèlement est à présent complètement achevé sur les catégories 1 et 2 alors que les produits de la catégorie 3 sont admis avec un taux de droits de douane équivalent à 80% de celui en vigueur à la mise en place de l'accord d'association.

Le tableau n°:9 Présente le calendrier de démantèlement tarifaire prévu pour les trois listes.

Tableau n° :9 : Calendrier des rythmes de démantèlement tarifaire au Maroc

Année de démantèlement	Biens d'équipement (Liste 1)	Matières premières et produits non fabriqués localement (liste 2)	Produits fabriques localement (liste 3)
2000	100 %	25 %	Délai de grâce 10%
2001			
2002			
2003		25 %	
2004		25 %	
2005		25 %	
2006			10 %
2007			10 %
2008			10 %
2009			10 %
2010			10 %
2011			10 %
2012			10 %

Source : Bachir HAMDOUCH, Mohammed CHATER (Janvier 2001), « impact des accords de libre échange euro méditerranéen : le cas du Maroc, Rabat, P17

IV.3.1.2. Les produits agricoles et assimilés : objectif de libéralisation :

L'accord sur la libéralisation des produits agricoles est entré en vigueur le 1er janvier 2004. Il prévoit également une libéralisation du commerce agricole réciproque qui comprend des fruits, des légumes, de la viande et des fleurs, avec l'ouverture de nouvelles possibilités pour les exportations marocaines de tomates vers l'UE³².

³¹ Vincent CAUPIN (2005), op cit. P 38.

³² Vincent CAUPIN (2005), op cit. P 39.

Mais les exportations du Maroc vers l'UE demeurent régies par un système de contingents tarifaires préférentiels : des quantités limitées de produits à certaines saisons sont exonérées de droits de douane et bénéficient en outre de prix d'entrée préférentiels pour le calcul des équivalents tarifaires qui s'appliquent en vertu du régime commun résultant de la consolidation des positions européennes au GATT.

Symétriquement, les produits agricoles originaires de l'UE bénéficient sur le marché marocain d'un accès privilégié, même si le marché marocain demeure très protégé.

Pour les produits agro-industriels, le démantèlement tarifaire s'applique sur l'élément industriel du produit fini, alors que le droit de douane sur l'élément agricole demeure inchangé.

IV.3.1.3. Le programme MEDA :

Le Maroc, en valeur absolue, a été le premier pays bénéficiaire du programme MEDA qui s'est achevé le 31/12/2006. Au titre du MEDA, le royaume a bénéficié d'une allocation de 1,2 Md d'€ de dons sur la période 1995-2006 en terme d'engagement. Sur la même période, le niveau de paiements a atteint 783 M€. Depuis quelques années, on note une accélération de la mise en œuvre des programmes et des réformes.

IV.4. Le partenariat algérien-union européenne :

Les accords d'association tentent d'aboutir au but principal du processus de Barcelone, à savoir, faire de la région Euro-méditerranéenne une zone de paix, de stabilité et de prospérité.

Après la conférence de Barcelone, l'Algérie et l'UE ont enfin, eu à négocier l'essentiel de ce qui est prévu dans le traité de cette conférence. L'Algérie est le dernier Etat du Maghreb ayant paraphé le 19 décembre 2001 l'accord d'association avec l'UE³³.

Cet accord concerne quatre domaines d'inégale importance: politique, économique, social et culturel. Il vise les objectifs suivants :

- L'ouverture des marchés des produits industriels de façon réciproque.
- La libre circulation des facteurs de production ne concerne que les capitaux.
- Le maintien d'un contrôle rigoureux concernant les flux migratoires en provenance des tiers pays vers le territoire européen.
- La libéralisation des échanges réciproques de produits agricoles, de produits de la pêche et de produits agricoles transformés sera progressive.
- L'instauration progressive d'une zone économique de libre-échange, pendant une période de transition de douze années au maximum, à compter de la date d'entrée en vigueur de l'accord

³³ La Tunisie a négocié un accord semblable en juillet 1995, suivi en février 1996 par le Maroc

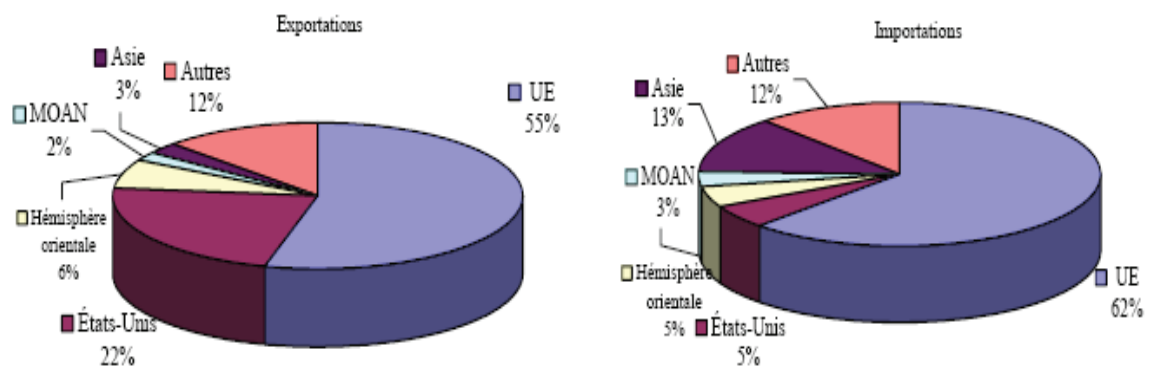
d'association. Le principe est que, les pays du pourtour Méditerranéen admettent d'éliminer toutes les barrières qui les séparent, tout en gardant les barrières envers des pays non-membres.

Du reste, l'UE souligne divers axes de réformes tels que³⁴: la dimension politique du nouveau partenariat -démocratie, compatibilité entre les politiques-, le nouveau cadre de la coopération -coopération scientifique et technologique-, les nouveaux acteurs -secteur privé, société civile-, les nouveaux pays, le privilège de la compétitivité et de l'investissement, ainsi que la vocation de l'environnement institutionnel et juridique.

Au centre de l'accord est la libéralisation progressive du commerce des biens et des services, ainsi qu'une libéralisation accrue des mouvements de capitaux. L'accord prévoit la mise en place sur 12 ans, au moyen de l'élimination graduelle des droits de douanes, d'une zone de libre-échange pour la plupart des produits industriels, ainsi qu'un accès préférentiel pour certains produits agricoles. L'UE est déjà le principal partenaire commercial de l'Algérie : plus de 60 % des importations algériennes proviennent de l'UE et 55 % de ses exportations, surtout des produits d'hydrocarbures, sont destinées à l'UE (**Graphique n°10**). La suppression de la protection tarifaire en Algérie accroîtra l'accès des entreprises européennes au marché algérien.

Comme ce pays bénéficie déjà, en vertu de l'Accord de coopération économique et commerciale signé en 1976, de l'admission en franchise de ses exportations de produits manufacturés vers l'UE, il n'y aura pas d'effet immédiat d'expansion de marché pour ses entreprises.

Graphique n°:10 : Orientation du commerce algérien (en pourcentage année 2006)



Source : Rapport du FMI No. 06/101, Mars 2006, Algérie : Questions choisies. P 5.

³⁴ P. HUGON (septembre 1999), « Les accords de libre-échange avec les pays du sud et du Est de la Méditerranée entre la régionalisation et la mondialisation », Région et Développement, p.17

IV.4.1. La libéralisation des produits industriels :

Les accords d'association sont le moyen entrevu par l'UE pour réaliser les objectifs du Processus de Barcelone qui se déploient en trois volets.

Seul le volet économique nous intéresse ici et sa manifestation la plus visible est le démantèlement tarifaire.

Pour les produits de l'industrie, le texte prévoit un démantèlement en trois étapes, portant chacune sur une liste de produits préalablement définie ; le taux zéro ne se réalisant qu'en 2017. Le processus se déroulera selon le calendrier suivant³⁵ :

1ère étape :

Dans une première étape, il sera procédé au démantèlement immédiat d'une liste de 2076 lignes tarifaires (assujetties aux droits de douane de 5 et 15 %). Cette liste touchera les matières premières ou produits bruts, ainsi que les matières non produites localement et destinées à l'outil industriel (demi-produits ou semi-finis) de l'industrie chimique, de la métallurgie, du textile, des matériaux de construction et de la céramique.

2ème étape :

Au cours de la deuxième étape, il sera procédé au démantèlement d'une liste de **1100** lignes tarifaires, sur une période de 5 ans à partir de la 3ème année de l'entrée en vigueur de l'accord. La liste porte sur les biens d'équipements agricoles et industriels, ainsi que sur les produits pharmaceutiques, pneumatiques, équipements mécaniques, équipements électriques et électroniques hors électroménagers, matériel pour le transport ferroviaire, automobile et pièces détachées, instruments et appareils de contrôle et de mesure, les produits du groupe d'utilisation « énergie et lubrifiants ».

3ème étape :

Au cours de la dernière période ; sur une période de 10 ans à partir de la 3ème année de l'entrée en vigueur de l'Accord ; on achèvera le démantèlement du reste des produits inscrits au tarif douanier (produits finis), soit **1964** lignes tarifaires.

Le calendrier a un caractère indicatif car il peut être révisé en cas de difficultés graves pour un produit donné, de même que des mesures exceptionnelles de durée limitée peuvent être appliquées par l'Algérie aux industries naissantes ou à certains secteurs en restructuration. (Cf. Tableau n° 10)

³⁵ Mokhtar KHELADI (2007), « L'Accord d'association Algérie-UE : un bilan critique », Université de Béjaïa, (Algérie). P4.

Tableau n°:10 : Calendrier de libéralisation des produits industriels en Algérie

produits	référence	Nombres de lignes tarifaires	Date d'entrée d'effet	Taux de réduction
Produits visés à l'article 9, paragraphe 1.	Annexe 2	2076	A partir du 1er septembre 2005	100 %
Produits visés à l'article 9, paragraphe 2.	Annexe 3	1089	1er sept. 2007 1er sept. 2008 1er sept. 2009 1er sept. 2010 1er sept. 2011 1er sept. 2012	20 % 30 % 40 % 60 % 80 % 100 %
Produits visés à l'article paragraphe 3.	Autres produits que ceux des annexes 2 et 3	1964	1er sept. 2007 1er sept. 2008 1er sept. 2009 1er sept. 2010 1er sept. 2011 1er sept. 2012 1er sept. 2013 1er sept. 2014 1er sept. 2015 1er sept. 2016 1er sept. 2017	10 % 20 % 30 % 40 % 50 % 60 % 70 % 80 % 90 % 95 % 100 %

Source : Kheladi Mokhtar (2007), « L'Accord d'association Algérie-UE : un bilan-critique », Université de Béjaia (Algérie).

IV.4.2. La libéralisation des produits agricoles :

En ce qui touche les produits de l'agriculture, l'accord prévoit des concessions à de nouveaux produits agricoles, en une période transitoire de 5 ans, à l'issue de laquelle se retrouvent pour faire franchir une autre étape à la libéralisation.

Les produits ci-dessus énumérés profitent d'une des concessions suivantes :

- Accès en franchise de droits de douanes.
- Accès avec réduction partielle de droits de douane.
- Accès en franchise de droit de douane avec des quotas tarifaires ou quantités
- Accès en exemption de droits de douane mais avec un droit spécifique agricoles transformés.

Les restrictions des importations et des exportations seront régies par les règles de l'OMC.

Tableau n° 11 : Calendrier de libéralisation des produits agricoles en Algérie

Produit	Référence	Nombre de lignes tarifaires	Date d'entrée d'effet	Taux de réduction
Produits visés à l'article 14, § 2. (produits agricoles)	Protocole 2	75	1er sept. 2005	20- 50 ou 100%, selon la nature du produit
Produits visés à l'article 14, § 4. (produits de la pêche)	Protocole 4	112	1er sept. 2005	25 ou 100 %, selon la nature du produit
Produits visés à l'article 14, § 5. (agricoles transformés)	Protocole 5. Annexe 2. Liste 1. Concessions Immédiates	168	1er sept. 2005	20- 25- 30 ou 100 % selon la nature du produit
Produits visés à l'article 15.	Protocole 5. Annexe 2. Liste 2. Concessions différées	112	1er sept. 2010	Non encore fixés

Source: KHELADI Mokhtar (2007), op cit, P04.

IV. 4.3. Le programme MEDA :

Pour compenser les pertes que subiront ses partenaires du Sud, conséquemment au désarmement tarifaire, l'UE a mis au point un dispositif de mesures d'accompagnement en aides à fonds perdus et crédits octroyés par la BEI. Il y eut deux programmes baptisés, respectivement, MEDA I et MEDA II.

IV.4.3.1. Le programme MEDA I :

L'Algérie a destiné ce qu'elle en a reçu à ce qui était sa préoccupation première dans la seconde moitié des années 90 : les réformes économiques, l'encouragement au secteur privé et l'émergence d'une société civile, soit, en bref :³⁶

- **Appui aux réformes économiques :** Facilité d'ajustement structurel, appui aux réformes du commerce extérieur, privatisation des terres agricoles, logement et filet social.
- **Développement du secteur privé :** Promotion des PME, appui à la restructuration industrielle et à la privatisation, modernisation du secteur financier, appui à la réforme des télécommunications et des services postaux.
- **Equilibre socio-économique et environnement :** Appui aux associations algériennes de développement, dépollution industrielle ; bonification d'intérêt d'un prêt BEI ; Appui aux journalistes et aux médias algériens, Modernisation de la police.

Il est à regretter, seulement, que le pays n'ait pu mobiliser que la modeste somme de 30 millions d'euros sur les 164 qu'il aurait pu. (Voir Tableau n°12).

³⁶ Commission européenne (2001), cinq ans après Barcelone, P17.

Tableau n° 12 : Engagements et paiements MEDA I pour l'Algérie (millions d'euros).

	Engagements	Paiements	En %
Algérie	164	30	18,29

Source : Commission européenne (2001) « Le processus de Barcelone, cinq après », P 17

IV.4.3.2. Le programme MEDA II :

L'UE a porté l'enveloppe financière consacrée à MEDA II à 5,350 milliards d'euros, à ventiler sur les mêmes pays, sur une période de 7 ans (soit 2000-2006). Pour l'Algérie la moyenne des engagements est bien modeste, puisqu'elle reste en dessous de la barre des 50 millions d'euros/an (Tableau n°13).

Tableau n° 13 : Les engagements MEDA II (million d'euros)

Année	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Engagement	30,2	60	50	45	55	60	46

Sources : Commission européenne et Document de stratégie 2002-2006. P 09.

Les leçons de MEDA I ayant été assimilées, les modalités de mobilisation des fonds ont vété assouplies, de sorte que plus des 3/4 des engagements ont pu être payés. L'Algérie a destiné son programme, essentiellement, à la modernisation de l'administration, portant l'action sur les secteurs suivants : Management de l'économie, Facilitation du commerce,

Accompagnement de l'accord, Appui aux Organisations Non Gouvernementales, Appui à la police de proximité rurale, Appui à la libéralisation et à la réforme du secteur des transports Transport et Gestion de l'Eau... Notons qu'à l'issue de MEDA II, il n'y eût pas de MEDA III, on l'a remplacé par des programmes indicatifs nationaux (PIN) beaucoup plus souples, semble-t-il, à mettre en oeuvre.

IV.5. Autres aspects de l'accord Algérie – UE :**IV.5.1. Les règle d'origine :**

Pour éviter les pratiques spéculatives, il faut prouver l'origine algérienne des marchandises auxquelles s'appliquent les concessions tarifaires, c'est le principe de la règle d'origine qui est à la base de la formation des ensembles économiques. Une marchandise donnée est considérée d'origine algérienne dans les cas suivants³⁷ :

- Si elle a été produite en totalité sur le territoire algérien. Cette clause s'applique à une longue liste de produits dont les produits minéraux, les produits du règne animal, les animaux vivants, produits provenant d'animaux vivants.
- Si elle n'y a pas été produite mais y a subi une ouvraison suffisante, situation qui se réalise lorsque le produit obtenu est classé dans une position (à 4 chiffres) différente de celle de la matière première utilisée.

L'Accord reconnaît, en outre, « l'origine maghrébine » puisqu'il permet, sous certaines conditions, de considérer comme d'origine algérienne un bien dont une partie de l'ouvraison a été réalisée au Maroc et/ou en Tunisie.

- Les mesures spécifiques

Les négociateurs ont prévu un certain nombre de situations où une entorse peut être faite à l'Accord. Les mesures qui peuvent être prises en l'occurrence sont les suivantes :

- Des mesures antidumping

En cas de dumping dommageable à une branche de production ou pouvant retarder la création de nouvelles branches, l'Algérie pourrait envisager des mesures anti-dumping, c'est-à-dire qu'elle pourrait rétablir les taxes sur les produits en litige.

- Mesures compensatoires

Lorsqu'un pays de l'UE accorde des subventions à certaines branches de son industrie qui sont susceptibles de porter préjudice aux branches algériennes similaires, l'Algérie peut envisager d'appliquer à ces produits un droit de douane compensateur.

- Mesures de sauvegarde

Si l'Algérie constate une forte augmentation de ses importations au point de devenir une menace pour une branche de production nationale, elle peut prendre des mesures de sauvegarde qui sont, toutefois, limitées dans le temps.

³⁷ Otmame BEKENNICHE (2006), « La coopération entre l'UE et l'Algérie : l'accord d'association, OPU. Algérie. P 153.

- **Mesures exceptionnelles**

Si l'Algérie souhaite protéger des industries naissantes ou des secteurs en restructuration ou en difficultés elle peut majorer le droit en vigueur sur les produits impliqués de 25 %, sous certaines conditions. Ces mesures sont également limitées dans le temps.

CONCLUSION

Dans ce troisième chapitre nous avons traité le partenariat euro méditerranéen qui a pour objectif de donner un sens concret aux liens historique et politique de l'UE avec la région maghrébine.

Il importe de prendre en compte la pluridimensionnalité de l'intégration régionale, le fait que les conceptions diffèrent et que les objectifs économiques, culturels, sociaux et politiques peuvent être conflictuels. La libéralisation commerciale peut aller de pair avec une montée des conflits qui augmentent les risques des investisseurs et réduit l'attractivité des capitaux.

Pour les pays membres d'une intégration, l'espace régional rentre dans un jeu d'équilibre entre les objectifs nationaux (emploi, stabilité politique...) et l'ouverture. Cela se traduit généralement par un jeu diplomatique d'équilibre entre différentes alliances. Pour les bailleurs de fonds, l'intégration régionale est une des dimensions du jeu diplomatique en termes d'influence, de rationalisation de l'aide, de relations de conflit/coopération avec les autres bailleurs.

L'intégration régionale est souvent perçue par les institutions internationales comme un moyen de favoriser le démantèlement des barrières, d'ancrer les politiques et de se rapprocher du multilatéralisme. A l'opposé, de nombreux pays en développement, voulant sauvegarder leur souveraineté nationale, voient dans l'intégration une manière d'unir leurs forces et de modifier les rapports de force internationaux.

Ils cherchent à maintenir un jeu d'équilibre en gérant plusieurs accords à géométrie variable.

Ils privilégient les acteurs gouvernementaux.

Les accords commerciaux bilatéraux et régionaux se sont multipliés au Maghreb comme dans le reste du monde. Les plus visibles sont les accords d'association signés par l'UE avec l'Algérie, le Maroc et la Tunisie. Les pays du Maghreb, en outre, ont tous sensiblement abaissé leurs barrières tarifaires ces dernières années.

Alors que de multiples insuffisances semblent contraindre le potentiel d'intégration régionale, leur élimination nécessiterait une ferme volonté politique de coopération, dans un contexte où d'autres régions dans le monde sont en train de s'organiser en bloc pour tirer le meilleur profit de la mondialisation.

INTRODUCTION :

L'intégration économique entre pays dont le niveau de développement est différent est du domaine du possible, comme le montre l'expérience de l'ALENA (Accord de Libre-échange nord-américain regroupant les Etats-Unis, le Canada et le Mexique). Seulement du fait de l'inégalité des niveaux de développement, l'ouverture comporte des risques pour les pays pauvres. Toute évaluation des accords euro méditerranéens, du moins pour le cas de l'Algérie, serait incomplet en considération à un certain nombre de facteurs dynamiques tels que la promotion de l'investissement direct étranger et le transfert de technologie. Toutefois, les effets à court terme sont clairs :

Le démantèlement tarifaire aura pour effet direct et immédiat la baisse des ressources de l'Etat à un moment où elles lui sont indispensables pour atténuer les effets sociaux de l'ouverture d'une part et compenser son désengagement de la sphère productive par une plus grande présence en matière de développement humain (éducation, formation professionnelle, santé) d'autre part.

Le désarmement douanier risque de déstabiliser des secteurs peu compétitifs, jusque-là protégés, en les exposant directement à la concurrence étrangère. Il s'en suivra des difficultés pour les produits nationaux à trouver des débouchés, y compris sur le marché national, à moins que l'amélioration attendue de la productivité des facteurs internes n'accroisse la part de l'offre domestique sur les marchés intérieur et extérieur. Ce qui ne va pas forcément de soi.

Selon Bouziane BENTABET¹, la libéralisation commerciale conduit à une baisse du revenu et des dépenses publiques, qui auront des conséquences néfastes sur la croissance de l'économie de l'Algérie.

Le projet de la Zone de Libre-échange Euro méditerranéenne peut se voir transformer en un élargissement pur et simple du marché européen s'il ne s'accompagne pas, dans les PTM, d'une forte intervention des pouvoirs publics pour la mise à niveau de leurs économies s'appuyant sur d'importantes ressources (humaines, matérielles, financières et organisationnelles) et des aides de la part des pays européens qui dépassent largement les possibilités ouvertes par les programmes MEDA.

¹ Bouziane BENTABET (2002): « Les effets des accords euro-mediterraneens : un modèle d'équilibre général calculable appliqué à l'économie algérienne ». Colloque « Economie Mediterranee Monde Arabe », Sousse, Tunisie.

Afin de s'ériger en des partenaires égaux et de ne pas se transformer en de simples marchés pour les produits provenant de l'Europe, les pays du Maghreb doivent entreprendre un certain nombre de réformes et fournir des efforts de rattrapage.

Les pays du Maghreb sont ceux qui ont les relations les plus étroites avec l'union européenne. Selon Eurostat l'Europe représente durant plusieurs années plus de la moitié (65%) des importations et des exportations de l'Algérie, de la Tunisie et du Maroc. Si les relations bilatérales avec l'Europe sont importantes pour ces pays, ils n'ont toutefois que très peu de relations économiques entre eux : les autres pays de la méditerranée représentent moins de 10 % des exportations de l'Algérie, du Maroc et de la Tunisie.

Le partenariat euro maghrébin s'inscrit dans un cadre économique global en profonde transformation. Il est désormais admis, que la globalisation s'accompagne par un large accord sur les voies indispensables du progrès économique. Ces voies reposent principalement sur quatre conditions :

- L'ouverture sur les marchés mondiaux et la nécessité d'ajustements économiques.
- L'insertion dans un cadre territorial cohérent et stable.
- Consolider une dynamique territoriale raisonnée afin de générer de la croissance économique endogène.
- Favoriser l'implication sociale et l'investissement dans le capital social.

En parallèle, le chapitre sera consacré aussi aux effets du partenariat euro maghrébin. Nous essayerons de voir les points qui ont fait que le partenariat n'a pas connu de succès, nous verrons éventuellement qu'elles sont les biens faits sur les économies des trois pays du Maghreb, et les inconvénients de cette alliance entre l'UE et les pays du Maghreb (Algérie, Maroc, Tunisie). Et nous calculerons l'indice de Grubel et Lloyd pour les trois pays du Maghreb durant une période allant de 1997 à 2007, pour les produits industriels.

I. LES DIFFERENTES APPROCHES D'IMPACTS DES ALE :

Lorsqu'on envisage de traiter la question des implications macroéconomiques qu'un processus de libre-échange est susceptible d'avoir dans une dynamique d'ouverture, la première difficulté est de savoir préciser l'objet et le champ de cette dernière. Les études, très courantes, se focalisant sur les aspects sectoriels ou partiels et utilisant souvent la démarche de la statique comparative, n'aboutissent pas toujours aux mêmes types de conclusions que les études globales et à caractère dynamique. C'est ce qui explique, par exemple, que pendant la période précédant la signature d'un accord de ce type, les attitudes manifestées par les représentants des différents secteurs économiques sont généralement contradictoires. En effet, les syndicats, les lobbies et les associations développent une vision souvent catégorielle, partielle et de court terme.

Naturellement, cette vision est la plupart du temps différente de l'appréciation que se fait l'Etat. Lequel est censé, théoriquement, représenter l'intérêt général et, par conséquent, est plus intéressé par le résultat global du bilan macroéconomique, dans une perspective de long terme que par les résultats sectoriels dans le court terme. En deuxième lieu, étant donné que ce processus est souvent associé, sinon précédé, d'un programme d'accompagnement tout azimut, il sera souvent difficile d'attribuer un certain effet macroéconomique à l'accord de libre-échange ou à l'application de telle ou telle mesure de politique économique.

En effet, il est incontestable que la façon de conduire les réformes économiques dans les domaines des ressources humaines, des infrastructures de base, de l'adoption de nouvelles technologies, de politique fiscale et de politique de change (et la liste n'est pas exhaustive) conditionne le succès ou l'échec d'une intégration commerciale. Ainsi, les enseignements qu'on peut retenir des expériences de pays ayant pratiqué ces accords sont difficilement comparables. Par exemple, l'ALENA n'a pas eu les mêmes conséquences macroéconomiques au Mexique et au Canada (Proulx, 2000). Pas plus que l'UE n'a eu le même impact pour des pays comme l'Espagne ou la Grèce, par exemple.

En troisième lieu, la tâche de conceptualisation et d'évaluation des incidences d'un tel processus est d'autant plus compliquée que l'évolution probable de ces effets est tributaire non seulement de choix et de politiques économiques internes, mais aussi et surtout, pour une économie dépendante, de l'état de l'environnement international.

Les paramètres comme le taux d'ouverture, le type de spécialisation géographique et sectorielle des échanges, les termes de l'échange pour les produits de base, la dépendance énergétique, la demande mondiale adressée au pays et le degré de stabilité de l'environnement pour le cas de l'économie marocaine, les conditions climatiques, conditionnent les politiques d'accompagnement favorables au succès d'un ALE.

Malgré les difficultés méthodologiques mentionnées, ces analyses, même partielles, sont d'un grand intérêt dans l'identification des conditions dans lesquelles un pays est susceptible de tirer pleinement profit de son engagement dans un tel processus.

I.1. Les nouvelles données de l'économie mondiale et le Maghreb :

Sans vouloir être exhaustif, on peut en énoncer les caractéristiques suivantes : la compétition internationale aiguë entre les nations industrielles conduit à la recherche permanente de gains de productivité et donc à la mise en oeuvre de technologies toujours plus capitalistiques épargnant la main-d'œuvre. Une des conséquences de ce processus est la réduction de l'avantage comparatif de productions fondées sur de faibles coûts salariaux et de l'emploi dans les pays du Maghreb. Un exemple de ce type de technologie est fourni par l'émergence, dans les années 70, des technologies de l'automatisation à base électronique dont la diffusion affecte profondément la division internationale du travail et les rapports Nord-Sud ; elles ne représentent pas seulement une avancée significative, relativement aux précédentes, donc des gains de productivités, mais impliquent également des changements importants dans le système d'organisation même de la production.

Plus la production est automatisée dans les économies centrales, moins les bas salaires deviennent attractifs. Ce phénomène remet en cause toutes les stratégies antérieures de délocalisation des productions dans les pays du Sud. Son impact négatif sur la périphérie méditerranéenne, globalement via l'érosion des avantages comparatifs et sectoriellement par le déplacement du travail afférent, est encore aggravé par ses effets sur les économies d'échelle et par l'émergence d'un système appelé systémo-facture (R. Kaplinski, 1984, p. 83).

Les principes techniques régissant les économies d'échelle de production, notamment dans les industries de productions discontinues (Bela Gold, 1981), en sont altérés : temps nécessaire à la mise en place des équipements réduits, substitution de machines au travail qualifié. Les secteurs leaders de la RD jouent un grand rôle et se voient ainsi accorder, prioritairement, les subventions diverses destinées à stimuler ce type de recherche. On voit aisément les conséquences d'un tel phénomène pour le Maghreb : au nationalisme technologique en vogue dans les pays industrialisés s'oppose le discours de la libéralisation et de l'ouverture avec en arrière-plan la diminution voire la suppression du rôle de l'Etat. Une autre caractéristique majeure de l'environnement international réside dans la nature monopolistique des marchés internationaux.

II. L'IMPACT DE L'ACCORD ALGERIE / UE :

L'accord d'association avec l'union européenne est entré en vigueur le 1^{er} septembre 2005, prévoit la construction d'une zone de libre échange sur douze années dans le respect des règles de l'OMC². Il s'agit d'un accord global comprenant 9 volets. La libéralisation différencie les produits manufacturés et les produits agricoles. Les premiers sont différenciés selon trois types de produits (biens intermédiaires, biens d'équipement et biens finis). Il en résultera, avant la phase finale de 12 ans, une hausse de la protection effective et un stimulant aux investissements³. Les produits agricoles sont caractérisés par des concessions réciproques. Les services sont caractérisés pour l'UE par l'accord général de l'UE avec l'OMC et pour l'Algérie par l'application de la clause de la nation la plus favorisée. Cette disposition de la protection sera accompagnée par un appui à une mise à niveau.

L'accord définit un schéma de démantèlement tarifaire des produits industriels en trois étapes :

- Suppression immédiate et totale dès l'entrée en vigueur de l'accord, des droits de douane et taxes pour une première liste de produits portant sur 39 % de l'ensemble des positions tarifaires des produits industriels repris dans le tarif douanier algérien. Les produits en question sont à 95 % des matières premières et des intrants industriels non fabriqués en Algérie et actuellement faiblement taxés⁴.

² Mireille CASTAGNOS et Jean Paul PAOLI, « L'Algérie, l'OMC et l'UE : le point sur les négociations en cours », le Moci, n°1760- 22 juin 2006. P. 20-21.

³ Philippe HUGON et Jean-Claude VEREZ, op. cit., P32.

⁴ Mireille CASTAGNOS et Jean Paul PAOLI (22 juin 2006), op cit. P. 20-21.

- Suppression graduelle des droits de douane et taxe pour une deuxième liste de produits (21 % du total), constituée à 94 % de produits et d'équipements industriels faiblement taxés. Le processus de démantèlement commence dans ce cas à partir de la deuxième année suivant l'entrée en vigueur de l'accord, et prend fin la septième année.
- Suppression graduelle des droits de douanes et taxes pour une troisième liste de produits comprenant toutes les autres positions tarifaires. Cette troisième liste de produits concerne tous les autres produits finis taxés à 30 % et le reliquat des produits taxés à 5 %⁵.

Le processus de démantèlement est lent, il commença à partir de la deuxième année après l'entrée en vigueur de l'accord et prend fin au bout de la douzième année.

Pour les produits agricoles transformés, l'accord d'association prévoit une plus grande libéralisation des échanges entre l'Algérie et l'union européenne.

D'après l'avis des chefs d'entreprises et de la chambre de commerce algérienne et d'industrie plusieurs problèmes ont été évoqués⁶ :

- Des produits algériens (hors hydrocarbures) exportable ne peuvent accéder au marché européen : le sucre raffiné en Algérie, par exemple, ne peut bénéficier du contingent en Europe.
- Le démantèlement tarifaire de la poudre de cacao a pénalisé le producteur local qui ne peut plus vendre son produit.
- L'urée, au premier poste des exportations algériennes hors hydrocarbures, « fait l'objet de mesures de dumping ».

A cela s'ajoute le problème du prix de l'énergie composant celui des produits, considérée comme sous facturée selon l'union européenne

L'Accord d'association Algérie-UE est entré en vigueur le 1er septembre 2005, soit 5 années à ce jour. La période est trop courte pour autoriser un vrai bilan mais on peut d'ores et déjà discuter des éléments visibles à l'oeil nu qui en ont découlé, à savoir que :⁷

- Il n'y a pas eu d'accroissement spectaculaire des importations algériennes en provenance de l'UE.

⁵ Ibid,

⁶ Idem.

⁷ KHELADI Mokhtar (2007), « L'Accord d'association Algérie-UE : un bilan critique », Université de Béjaia (Algérie). P6.

- Il n'y a aucune baisse des prix des produits importés de l'UE et ayant été touchés par le démantèlement tarifaire.
- Il n'y a pas eu de cascade de faillites des entreprises nationales.
- Le taux de chômage tel que donné par l'ONS a été réduit de façon notable.

Certains de ces résultats semblent contraires à ce qui est attendu ou espéré, d'où le besoin de revenir au texte de l'accord pour aller au-delà des apparences.

II.1. Les échanges Algérie-UE :

L'Union Européenne est le plus gros partenaire commercial de l'Algérie. Le désarmement tarifaire a-t-il amélioré, de manière significative, le niveau des échanges avec l'Union ?

II.1.1. Les importations de l'Algérie a partir de l'UE :

Tout au long des laborieuses négociations avec l'UE il y eu de fortes oppositions en Algérie, aussi bien de la part du patronat (qui redoute la féroce concurrence qu'imposeront les entreprises européennes plus compétitives) que des travailleurs (qui craignent pour leur emplois) et même d'universitaires. Théoriquement, par suite de la réduction des barrières douanières entre l'Algérie et l'UE, les algériens sont sensés déplacer leur demande du « Reste du monde » vers l'UE. Qu'en est-il en réalité ?

Les quelques données dont nous disposons sur les échanges extérieurs de l'Algérie avec l'UE, tendent à conforter cette thèse. De fait :

- L'importation des produits touchés par la réduction tarifaire a augmenté de 8,80 %, alors que celle des produits non touchés par ces mesures a enregistré une baisse de 1,26 %.
- En 2006, un cinquième pays européen (la Belgique) entre dans le « Top 10 » des fournisseurs de l'Algérie ; alors qu'ils n'étaient que 4 en 2005 (Tableau n° 14).
- L'Algérie a importé de ces 5 pays pour, environ, un milliard de dollars de plus par rapport à 2005, ce qui assez important, rapporté aux 20 milliards du total des importations.
- Les importations à partir de l'Italie, de l'Allemagne et de la Belgique ont augmenté à un taux supérieur au taux de croissance des importations totales, même si la France a enregistré un léger recul⁸.

⁸ KHELADI Mokhtar (2007), Op. Cit., P 07.

Tableau n°14 : Les 10 premiers fournisseurs de l'Algérie en 2006

	Importations en 2006 (10⁹ USD)	Taux d'accroissement 2006/2005	Taux d'accroissement 2005/2004
France	4,321	- 3,38	+7,6
Italie	1,857	+21,87	-
Chine	1,701	+27,61	+42
Allemagne	1,462	+14,40	+2,5
Etas-Unis	1,417	+6,30	+24
Espagne	1,017	+5,06	+7,6
Japon	0,709	-9,22	+19
Turquie	0,707	+16,67	+1,4
Argentine	0,631	+6,59	-2
Belgique	0,527	+24,29	-
Monde	20,357	+3,18	9,48

Source : ONS.

Ces résultats ne traduisent qu'une facette de la réalité car d'autres constats viennent les contrebalancer ; il s'agit de l'évaluation des gains que réalisent les agents économiques.

II.1.2. Les exportations de l'Algérie vers l'UE :

Si l'Algérie est, relativement, un gros importateur d'une large gamme de produits de large consommation, demi-produits et équipements, elle est un piètre exportateur, en dehors des hydrocarbures qui représentent près de 98 % de ses exportations. Le marché des hydrocarbures ayant ses règles propres, il est resté en-dehors des négociations, aussi notre sujet ne portera que les quelques 2 % d'exportations hors hydrocarbures.

Quant on examine la nomenclature des exportations HH de l'Algérie, on constate qu'elle-même ne s'éloigne pas des hydrocarbures car une part considérable est constituée, tout de même, de dérivées du pétrole. L'autre partie est constituée de déchets ferreux et non ferreux, quelques produits agricoles et médicaments. La valeur de l'ensemble peine à atteindre le milliard de dollars, depuis plusieurs années. L'on se demande, alors, pourquoi les entreprises algériennes ne profitent pas d'un marché européen d'un demi-milliard de consommateurs qui s'ouvre à elles, pour exporter ?

L'ouverture totale du marché européen aux produits de l'industrie des pays du Maghreb date des protocoles de coopération des années 70. A cette époque l'Algérie développait les industries industrialisantes portées par de grandes sociétés nationales dont la mission en dernière instance, était moins économique que sociale (créer de l'emploi, procurer un revenu, soutenir le mouvement sportif, distribuer des bénéfices fictifs...). Les bénéfices comptables n'étant pas

l'objectif immédiat des gestionnaires, il s'ouvre à tous une ère de dérives et de confusion des rôles où tous les dépassements sont rendus possibles. Etre compétitif et exporter, n'étaient ni les priorités ni même les objectifs.

Approfondi de l'intérieur, le modèle industriel de l'Algérie atteint très rapidement ses limites, mettant le pays au bord de la faillite, dès la fin des années 80. Soumis aux dures conditionnalités du FMI, le pays abandonna socialisme, planification et secteur public, au profit de l'économie de marché et du secteur privé. La transition vers l'économie de marché est un processus laborieux, semé d'hésitations, de rétractations et remises en cause, car y interfèrent puissamment des considérations et des intérêts extra économiques. L'économie s'ouvre au capital privé national et international mais le manque de lisibilité et de visibilité joue un rôle dissuasif et répulsif. Le capital étranger se détourne de l'Algérie et le capital national, dans le doute, préfère jouer au certain en investissant les créneaux sans risques, c'est-à-dire ceux qui n'exigent ni gros capitaux, ni technologie de pointe ni même capacités particulière de gestion (Tableau n° 15).

Tableau n°:15 : Etat des investissements dans la PME en 2006

Secteurs d'activités	Nombre d'entreprises	%	
Bâtiments et travaux publics	90 702	33,62	73,05
Commerce et distribution	46 461	17,22	
Transport et communication	24 252	8,99	
Services fournis aux ménages	19 43	87,20	
Hôtellerie et restauration	16 230	6,02	
Industrie agroalimentaire	15 270	5,66	26,95
Service fournis aux entreprises	14 134	5,24	
Autres secteurs	43 319	16,06	
Total	269 806		100,00

Source : Kheladi Mokhtar (2007), « L'Accord d'association Algérie-UE : un bilan critique », Université de Béjaia .Algérie P10.

La quasi-totalité (96 à 97 %) des PME sont des micro-entreprises et de très petites entreprises (entre 0 et 9 travailleurs, mais bien plus près du 0 que du 9, pour la majorité d'entre elles) dont la moitié dans le BTP et le petit commerce.

A ce manque d'ambitions, s'ajoute un autre facteur et non des moindre pour décourager les exportations le défaut de l'environnement. En effet, le système national de commerce extérieur est conçu et a fonctionné uniquement dans le sens « importer ». Aussi bien l'administration

publique que les ports, les banques, les transitaires, les douanes, les compagnies d'assurance, etc., ont grandi dans l'idée que leur mission est d'importer et les sociétés d'import/export sont qualifiées de sociétés d'import/import. Une entreprise, un secteur, une région... qui produit quelque chose d'exportable, butte, inmanquablement, sur les procédures qu'aucune institution ne maîtrise parfaitement. Les missions des uns et des autres ne sont pas clairement définies¹, des produits agricoles sont avariés avant de sortir du port parce que tel ou tel intervenant n'est pas encore informatisé, produits refoulés d'Europe parce qu'ils ne respectent pas telle ou telle normes dont le producteur n'a jamais entendu parler

De grands efforts doivent être déployés pour :

- Reconvertir l'ensemble du système en une machine au service de l'exportation
- Assainir l'environnement de l'entreprise puis l'entreprise elle-même.

Les PME qui forment le noyau dur de l'industrie algérienne n'ont pas les attributs et caractéristiques qui leur permettent d'accéder au marché international. L'Accord d'association ouvre le marché européen aux produits algériens et le marché algérien aux produits européens, mais comme le marché européen était déjà ouvert, il reste que l'accord se solde par une ouverture unilatérale du marché algérien aux produits de l'UE.

II.2. L'impact sur l'état :

Sur les recettes budgétaires : La baisse des tarifs de douanes a un effet immédiat sur la baisse des ressources de l'Etat. Le tableau suivant montre la perte des ressources exprimées en % de PIB due à la réduction des droits de douane dans le cadre de la mise en oeuvre l'accord d'association à partir de 2005.⁹

Tableau n°16 : La perte des ressources exprimées en % du PIB

Années	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
%	0	0.2	0.4	0.6	0.7	0.9	1.0	1.1	1.1	1.0	1.0	1.0

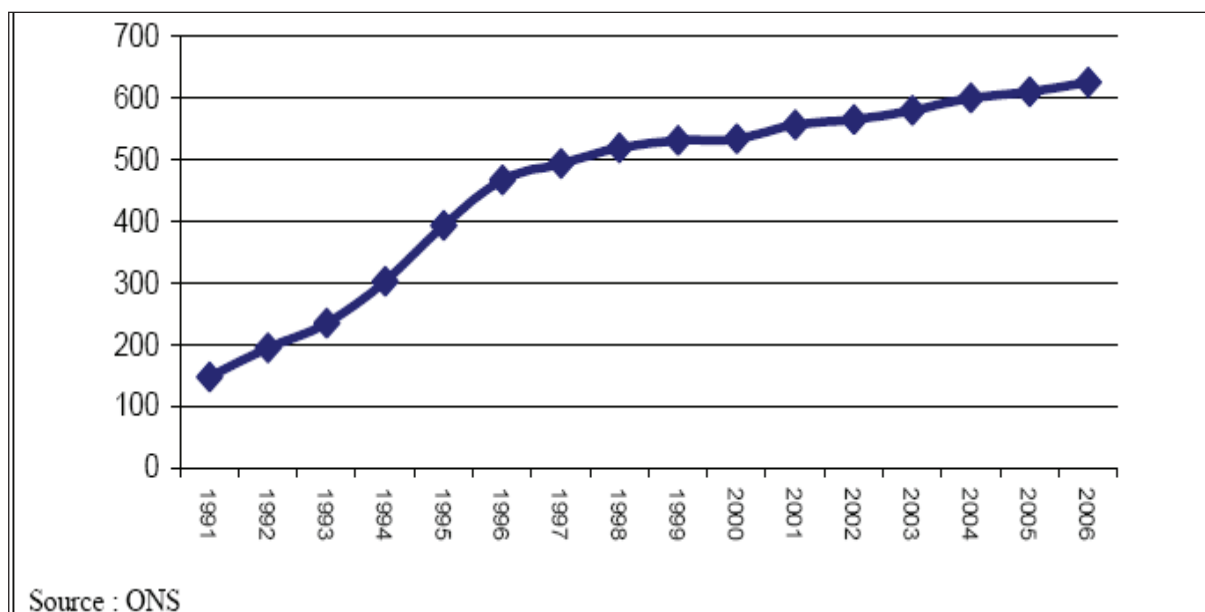
Source : FEMISE 2005/ Profil pays Algérie- institut de la méditerranée, France.

⁹ Farid MAKHLOUF(2007), « Les politiques commerciales en Algérie et son intégration à l'Europe », Université de Peau et des pays de l'Adour. P11.

II.3. L'impact sur les consommateurs :

Sur le marché local, les prix des produits importés et qui viennent d'être allégés de la taxe douanière, n'ont pas baissé. On a constaté, bien au contraire, que des produits comme le sucre, l'huile, les céréales, le lait, des matériaux de construction... ont augmenté, exerçant une forte pression sur le pouvoir d'achat des ménages. Quoi qu'il en soit, l'indice synthétique des prix à la consommation poursuit une tendance haussière, régulière depuis une décennie (**Graphique n° 11**). La baisse des prix n'a touché ni les produits d'importation ni les produits locaux utilisant comme input des produits d'importation

Graphique n° 11 : indice des prix a la consommation



II.4. L'impact sur les entreprises :

Les avantages attendus par les entreprises algériennes sont ceux qui découlent de la réduction de leurs coûts de production en raison de leur utilisation d'équipements, demi-produits et matières premières importés de l'Union Européenne. Hors hydrocarbures l'Algérie exporte pour environ un milliard de dollars mais la nomenclature des produits n'a pas subi de changement notable depuis l'ère du socialisme. Les produits sont les produits fatals des grands complexes industriels publics (produits dérivés du pétrole, déchets ferreux et non ferreux, phosphates...). (cf. Tableau n°17).

Le réseau de PME, sur lequel reposent les espoirs du pays, exporte des quantités négligeables, sinon rien. Pour toute une série de problèmes sur lesquels il n'est pas opportun de s'arrêter ici, les PME se laissent distancer sur le marché national, dont elles abandonnent des pans entiers aux entreprises turques, chinoises, tunisiennes...¹⁰

C'est un fait avéré que les entreprises algériennes n'ont pas beaucoup profité du désarmement tarifaire pour améliorer leur compétitivité et prendre des parts sur le marché européen qui leur est ouvert.

Tableau n°17 : Evolution des exportations hors hydrocarbures de l'Algérie (en milliers de tonnes)

	2004	2005	2006
Déchets ferreux et non ferreux	522	632	2718
Ammoniac	786	612	592
Produits laminés plats en fer ou en acier	130	90	199
Solvants- Naphta (huile provenant de la distillation de goudron et houilles)	419	387	173
Zinc sous forme brute et alliages de zinc	19	26	23
Isomères de xylène en mélange	-	15	55
Phosphates	0,72	0,84	1
Méthanol (alcool méthylique)	103	102	91
Gaz rares (hélium..)	3	4	2
Polymères de l'éthylène	-	15	21

Source : ONS

En résumé, les gains de l'ouverture du marché algérien aux produits de l'UE, sont loin d'être significatifs et si gain il y a, tout de même, ils sont probablement interceptés par des forces extérieures à la sphère économique.

Il est encore prématuré de rechercher à imputer ces dysfonctionnements mais certains détails aideraient à comprendre. Le démantèlement tarifaire est sujet à une double contrainte ; la première c'est se réalise progressivement sur plusieurs années et la seconde c'est que pour de nombreux produits il est soumis à la règle des quotas. Prenons les céréales ; l'Algérie en importe entre 6 et 8 millions de tonnes selon les années, qu'elle soumet à des taxes situés dans la fourchette [5-15 %].

¹⁰ Mokhtar KHELADI (2007), Op. Cit., P 08.

L'Algérie n'importe qu'environ 1/3 de ses besoins en céréales de l'UE sur lequel seule un quota de 604 500 tonnes est libre de droits de douanes. Ce volume représente 1/4 à 1/3 de ses importations de céréales auprès de l'UE.

C'est ce qui expliquerait, au moins en partie, que l'impact de l'ouverture soit beaucoup moins spectaculaire que ce qui est attendu par l'opinion. Par ailleurs, le système de quota pose deux problèmes :

- Pour un produit donné, le quota est attribué aux exportateurs selon le principe du premier arrivé, premier servi. Au début de l'année il se produit un rush qui épuise le quota dans les premiers jours de janvier (bière, sucre, blé, huile, fromages...). Le niveau de la demande transmise (sur le marché européen) est si brutal qu'il le perturbe le marché localement, tirant les prix vers le haut, jusqu'à annuler partiellement ou totalement les gains réalisés sur le démantèlement.
- Sur le marché du détail, rien ne distingue un kg de sucre entré dans le cadre d'un quota, d'un kg de sucre importé hors quota ; les deux sont vendus à un prix unique qui est le prix du kg « hors quota », c'est-à-dire le plus élevé. De la sorte, les importateurs qui ont eu la chance d'obtenir le quota, réalisent de surprofits assimilables à une rente de position.

II.2. Impact de l'accord sur l'industrie :

Si l'économie nationale avait une bonne réactivité, l'entrée en vigueur de l'accord d'association aurait dû produire les résultats suivants :

- Réduction des coûts de production et amélioration de la compétitivité pour les entreprises qui utilisent des équipements, demi-produits et matières premières d'origine européenne.
- Disparition des entreprises aux performances médiocres et/ou qui se sont installées sur des segments sur lesquels les entreprises de l'UE ont un avantage comparatif.
- Réallocation des facteurs de production des secteurs les moins rentables vers les plus rentables.
- Recherche de la compétitivité pour affronter la concurrence étrangère.

Examinons ce qu'il en est vraiment pour chacun de ces impacts, sur le terrain

II.2.1. La réduction des couts :

Le problème a, déjà, été évoqué précédemment et nous avons vu qu'aussi bien les indices des prix à la consommation que les indices des prix à la production n'ont montré de tendance à la baisse, bien au contraire la plupart des prix tendent à croître, faisant craindre le retour de la grande inflation des années 90. Voilà, donc, un bénéfice qui tarde à se manifester ou dont les gains sont interceptés et happés par les sphères politique et spéculative.

II.2.2. La faillite des entreprises inefficaces :

Il était attendu qu'au lendemain de l'entrée en vigueur de l'Accord, toutes les entreprises boiteuses (compter la majorité des entreprises publiques et l'immense majorité des petites et moyennes entreprises, de statut privé) va être poussée à disparaître, sous l'afflux de produits européens de meilleure qualité et de moindre prix. Les données que fournit le Ministère de la PME, n'indiquent aucun mouvement anormal de disparition des entreprises, bien au contraire entre 2003 et 2006, les radiations d'entreprises vont à la baisse et leur niveau est compatible avec un taux de mortalité des années précédentes. Entre 2005 et 2006 le nombre de créations a sensiblement augmenté et celui des radiations sensiblement diminué, ce qui va à l'encontre des attentes (Tableau n°18).

Tableau n°18 : Evolution de la population de PME

	Création	Réactivation	Radiation
2003	21 244	1 942	4 789
2004	18 987	1 920	3 407
2005	21 018	2 863	3488
2006	24 352	2 702	3 090

Source : Ministère de la PME, 2007. Alger.

II.2.3 la réallocation des facteurs :

Le marché est un système de régulation perfectionné qui informe et oriente les agents économiques au mieux de leurs intérêts. Les bouleversements introduits par de l'accord d'association devraient produire une profonde restructuration de l'industrie algérienne par un transfert actif des facteurs des secteurs les moins performants vers les plus performants. Si une telle décantation a commencé en Algérie, ses effets ne sont pas encore pleinement visibles.

De fait, si nous gardons en tête que les secteurs les plus performants sont globalement ceux qui ont été retenus pour former les noyaux des pôles de compétitivité projetés, nous notons que,

paradoxalement, les secteurs qui exercent un attrait net sur les investisseurs sont « Mines et carrières », « Matériaux de construction » et « BTP ». Autrement les investisseurs algériens continuent à privilégier les secteurs à basse technologie, orientés vers la satisfaction du marché local et ils répugnent à réagir aux nouvelles variables introduites par l'accord d'association. Toutefois, en agissant ainsi pour éviter tout risque, ils augmentent leur probabilité de disparaître. (Tableau n°19)

Tableau n°19 : Evolution de la croissance de la population de PME par secteur d'activité (en %)

	2004/03	2005/04	2006/05
Agriculture et pêche	10,94	10,91	8,10
Eau et énergie	7,14	6,66	15,62
Hydrocarbures	8,13	3,36	1,72
Services et travaux	13,84	10,81	14,63
Mines et carrières pétroliers	7,64	9,28	9,5
ISMME	5,50	5,47	5,18
Matériaux de construction	3,17	3,17	3,76
Chimie plastique	10,74	10,76	12,37
BTP	7,00	7,12	6,62
IAA	4,70	5,85	5,49
Industrie du textile	3,03	3,93	3,55
Industrie du cuir	5,41	4,38	2,29
Industrie du bois et papier	7,13	6,8	7,15

Source : KHELADI Mokhtar (2007), « L'Accord d'association Algérie-UE : un bilan critique », Université de Béjaia .Algérie P13.

II.3. Impact de l'accord sur l'agriculture :

En matière d'agriculture l'année 2007 a été une des plus noires qu'a connues le pays depuis plusieurs années, les produits de très large consommation comme les céréales, la pomme de terre, le lait... ont enregistré des augmentations sans précédent (du simple au double pour la pomme de terre). Ce résultat est d'autant plus inquiétant que depuis 2000, l'Etat a mis en oeuvre un vaste programme d'aide au secteur : le Programme national de développement de l'agriculture (PNDA) qui a absorbé des capitaux considérables. Y aurait-il une relation de cause à effet entre l'entrée en vigueur de l'Accord d'association et cette saison catastrophique ?

Pour rappel, l'Union Européenne a mis en oeuvre, dès sa création, une grande stratégie de modernisation de son agriculture : la PAC, dont on dit aujourd'hui qu'elle est victime de son propre succès. Victime parce qu'elle a atteint tous les objectifs qui lui étaient assignés mais au prix d'un soutien de l'Etat qui se situe entre 40 et 50 %. L'agriculture européenne est l'une des

plus subventionnées du monde, ce qui en fait un géant aux pieds d'argile qui risque de s'effondrer au moindre choc. Les enjeux sont si considérables que lors de toutes ses négociations, l'UE essaie par tous les moyens de mettre son agriculture à l'abri des pressions.

Les accords d'association avec les pays tiers-méditerranéens, n'ont pas échappé à cette logique. L'UE devait résoudre le dilemme suivant : comment convaincre ses partenaires de la viabilité d'une ouverture totale, franche et loyale du secteur de l'industrie tout en refusant d'étendre le principe au secteur de l'agriculture.

De fait, alors que pour les produits industriels les taux et dates étaient fixés d'avance et jusqu'en 2017, pour l'agriculture, en maints cas le texte de l'accord renvoie à des négociations futures entre les deux partenaires, compte tenu de l'évolution de la situation.

Les produits de l'agriculture algérienne jouissent d'un certain nombre de qualités qui les rendent très compétitifs sur le marché européen :

- Les primeurs arrivent à maturité avec plusieurs mois d'avance sur l'Europe
- Ce sont quasiment des produits « bio » par rapport aux produits presque artificiels de la PAC.
- L'agriculture algérienne est très peu subventionnée mais malgré cela les prix de ses agrumes et de ses maraîchages sont meilleurs que les prix européens avec subvention.

Cet avantage absolu que le pays doit à son climat et au faible coût de sa main-d'œuvre est sacrifié par l'accord d'association qui a joué, pour ce faire, sur les calendriers (Protocole 1) et sur les quotas (Protocole 2). Ainsi la pomme de terre primeur peut entrer en Europe, libre de droits de douanes dans les limites d'un quota de 5 000 tonnes/an et uniquement entre le 1^{er} janvier et le 31 mars ; les tomates entre le 15 octobre et le 30 avril, sans limitation de quantité (Tableau n°20). Ainsi les exportations algériennes de pommes de terre, tomates, carottes, concombres, aubergines, courgettes, choux-fleurs, haricots, poivrons... sont strictement encadrés et limités dans le temps.

Tableau n° 20 : Les contraintes aux exportations de produits agricoles de l'Algérie (extrait)

Produits	Réduction des droits de douane	Contingent annuel
Miel naturel	100 %	100 t
Pommes de terre primeur, du 1 ^{er} janvier au 31 mars	100%	5000 t
Tomates, du 15 octobre au 30 avril	100 %	Sans
Abricots	100 %	1000 t
Huile d'olive et ses fractions, même raffinées, mais non chimiquement modifiées	100 %	1000 t
Pulpe d'agrumes, sans addition d'alcool et sans addition de sucre	40 %	Sans
Jus d'oranges	100 %	Sans
Vins de raisin frais	100 %	224 000 hl
Tomates pelées, préparées ou conservées autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique	100 %	300 t

Source : Protocole n° 2 de l'accord d'association.

Ces contraintes viennent s'ajouter aux difficultés proprement locales (de climat, manque d'expérience en matière d'exportation...) pour décourager les exportations. En réalité, ces contraintes ne sont qu'apparentes, car notre pays n'arrive pas à se placer dans les créneaux de quantité et de temps qui lui sont assignés. Si le pays arrivait dans les prochaines années à exporter les quantités fixées par les quotas, il aura fait d'importants progrès. Se pose, alors, la question qui dérouté l'économiste : pourquoi les agriculteurs algériens ne profitent pas du marché européen qui leur est ouvert dans certaines limites ?

En théorie, le problème du tout producteur est celui des débouchés, l'*Homo Oeconomicus* étant insatiable, il va produire et vendre toutes les quantités que le marché pourrait absorber, pourquoi alors l'algérien adopte un comportement contraire à celui de l'*Homo Oeconomicus*, alors qu'un vaste marché s'ouvre à lui ?

Ces questions sont très importantes mais ce n'est le lieu, ici, de les discuter, nous les avons évoquées pour souligner que le manque à gagner qu'enregistre l'Algérie, en signant un accord d'association avec l'Union Européenne. Celle dernière, en effet, n'a pas les mêmes problèmes que l'Algérie et elle est en mesure d'exporter immédiatement toutes les quantités qu'elle désire ; or, de par leurs dimensions respectives, s'il est impossible pour l'Algérie de perturber le marché européen, l'UE peut, facilement, perturber le marché algérien.

Les effets de processus d'intégration restent mitigés, l'économie algérienne n'est encore pas prête à cette ouverture, l'accélération des réformes est vitale et l'amélioration des institutions économiques peuvent s'avérer indispensables afin d'escompter les fruits de l'ouverture.

III. L'IMPACT AU MAROC :

L'estimation de l'impact de la zone de libre-échange sur la situation macro-économique du Maroc est un exercice délicat qui pose deux difficultés méthodologiques principales :

Il est clair que, l'essentiel des bénéfices attendus de la zone de libre-échange sont indirects et de moyen et long termes alors que les coûts sont directs et de court et moyen termes.

Cette première tentative d'estimation de l'impact économique du processus de Barcelone cherche à répondre à trois questions principales :

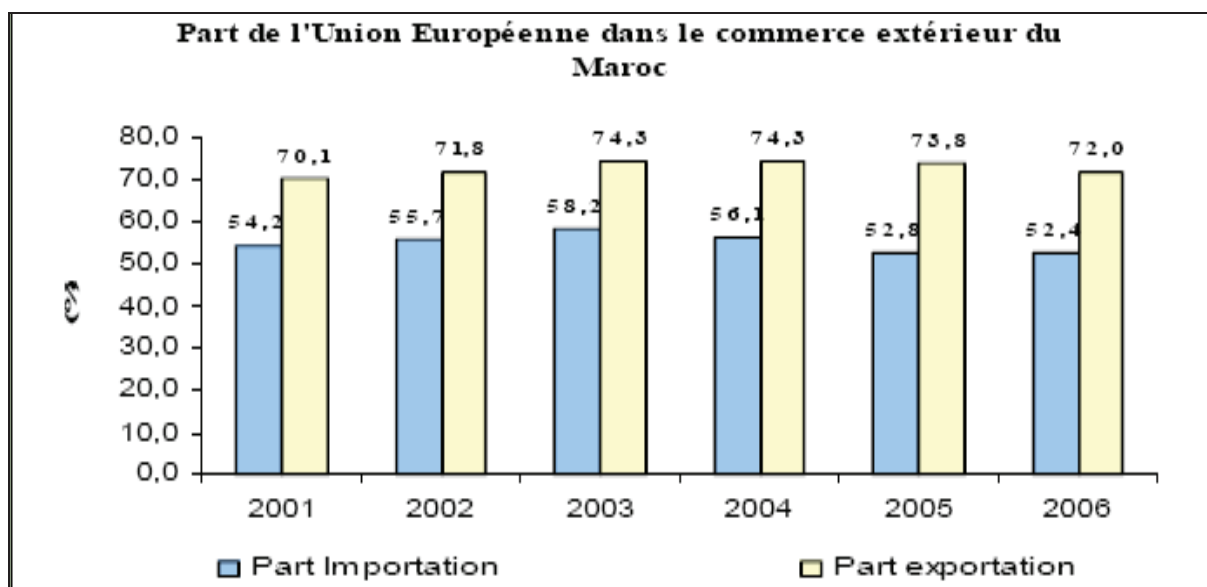
- Le démantèlement tarifaire coïncide-t-il comme escompté avec une hausse de l'investissement et une réallocation des facteurs de production, deux des principaux objectifs intermédiaires recherchés par le processus de Barcelone ?
- Les effets déstabilisateurs anticipés à court terme sur les finances publiques et sur la balance des paiements se sont-ils matérialisés et fragilisent-ils les grands équilibres macro-économiques du Maroc?
- Le démantèlement tarifaire a-t-il commencé à avoir un impact positif sur l'objectif final du processus, le relèvement du régime de croissance ?

III.1. Impact sur les échanges Maroc-UE :

L'Union européenne (UE) représente le principal partenaire commercial du Maroc, intervenant pour 59,3% dans ses échanges extérieurs en 2006 contre 60,1% en 2005. Cet ensemble absorbe 72% des exportations marocaines contre 74,3% en 2004 et fourni plus de la moitié de nos importations (52,4% contre 52,8% en 2005). Le solde commercial du Maroc avec l'Union européenne, qui est structurellement déficitaire, a atteint 27,9 milliards de dirhams en 2006. A l'exception de l'excédent à l'égard de la Grande-Bretagne, chiffré à 2,3 milliards de dirhams, les échanges avec les autres membres de l'Union européenne ont dégagé en 2006 des

déficits commerciaux élevés surtout vis-à-vis de l'Italie (7,8 milliards de dirhams), de l'Allemagne (6,5 milliards de dirhams) et de la France (3,7 milliards de dirhams).¹¹

Graphique n°12 : Part de l'UE dans le commerce extérieur du Maroc



Source : Direction des études et des prévisions financières (mai 2008), « La politique commerciale extérieure du Maroc, une esquisse d'appréciation. PP:09.

Malgré l'augmentation des échanges Maroc-UE durant les dernières années, la part du Maroc dans le commerce global de l'UE est restée relativement stable (0,7% en 2006 contre 0,75% en 2000).

Le Maroc est le 31ème partenaire commercial de l'Union européenne (36ème fournisseur et 26^{ème} client de l'UE). Par ailleurs, cette part demeure en deçà des niveaux atteints par d'autres pays d'Amérique latine, en l'occurrence le Brésil (1,7%), ou par certains pays d'Asie à l'instar de la Corée du Sud (2,4%), de l'Inde (1,8%) et de Hong Kong (1,3%).

S'agissant de la structure géographique des échanges commerciaux du Maroc avec l'UE, La France demeure de loin le premier partenaire commercial, intervenant pour 17,1% du total des échanges, suivie de l'Espagne (11,5%) et de l'Italie (6,4%). Du côté des exportations marocaines vers les marchés de l'Union européenne, la France confirme son rang de 1er client

¹¹ Direction des études et des prévisions financières (mai 2008), « La politique commerciale extérieure du Maroc, une esquisse d'appréciation. P9.

du Maroc, absorbant 28% des exportations en 2006, devançant de loin l'Espagne (21%), ou encore la Grande-Bretagne (6,9%) et l'Italie (4,8%).¹²

Concernant la structure par produits, il y a lieu de noter les transformations structurelles des exportations du Maroc vers l'Union européenne. La part des produits primaires s'est nettement repliée, passant de 29,2% en 2001 à 24,2% en 2006, au moment où celle des produits manufacturés a reculé de 69,3% à 63,3% respectivement entre 2001 et 2006. Par rapport aux importations globales de l'Union européenne, la part de marché des exportations marocaines de produits agricoles s'élève à 1,9% en 2006. De son côté, les exportations de produits manufacturés affichent une part de marché s'élevant à 0,6%. Pour ce qui est de la structure des importations du Maroc en provenance de l'UE, celles-ci restent dominées par les produits manufacturés avec 77,2% du total en 2006. A l'intérieur de cette catégorie, se sont les machines et les équipements de transport qui constituent les principales importations du Maroc de l'UE (26,5% et 9,7% respectivement).

En ce qui concerne les exportations, la part de l'Union européenne dans les exportations totales du Maroc est demeurée relativement stable, tandis que du côté des importations le poids de l'Union européenne s'est progressivement replié (52,4% en 2006 contre 57% en 1996). Parmi les pays de l'UE, la France et l'Espagne représentent les principaux partenaires du Maroc qui détiennent respectivement 28% et 21% des exportations et 17% et 12% des importations.

Ceci laisse suggérer d'emblée que le poids de l'Union européenne comme partenaire commercial de premier plan n'a connu qu'une légère modification par rapport aux années précédant la conclusion de l'accord d'association. Toutefois, une telle approche simpliste ne permet pas de rendre compte effectivement de l'impact réel du libre échange avec l'Union européenne. Pour se faire, il convient de se référer au ratio exportations/ PIB, considéré comme un indicateur permettant d'évaluer l'effet « création de commerce ». Ce dernier est passé de 13,9% à 16% respectivement entre 1996 et 2005. De son côté, le ratio importations/PIB est passé, entre les deux périodes, de 15% à 21,3%. Une telle évolution traduit une relative substitution des produits européens à ceux en provenance du reste du Monde.

Cette tendance est appelée à s'accroître en lien avec les besoins croissants de l'économie nationale en matière de rattrapage économique qui sous-tend une forte demande d'importations de biens d'équipements. Ainsi, l'achèvement du démantèlement tarifaire devrait nécessairement générer d'importants effets de détournement de commerce au profit de l'Union européenne.

¹² Direction des études et des prévisions financières (mai 2008), « La politique commerciale extérieure du Maroc, une esquisse d'appréciation. P10.

Au vu des données disponibles, il apparaît clairement que le potentiel de l'accord d'association entre l'Union européenne et le Maroc en matière de création de suppléments de flux commerciaux est loin d'être atteint. La part détenue par le Maroc sur les marchés de l'Union demeure encore en deçà des niveaux atteints par d'autres pays, pourtant ne bénéficiant pas de la proximité géographique et culturelle au même titre que le Maroc. En revanche, le caractère incompressible des importations en provenance de l'Union européenne constitue un facteur de taille qui explique le caractère ascendant des approvisionnements auprès des fournisseurs européens.

Plusieurs facteurs peuvent être retenus pour expliquer une telle situation, dont notamment :

- Le caractère limité de la libéralisation commerciale qui n'a concerné que les biens d'équipements et intermédiaires, pour lesquels le Maroc dispose de peu d'atouts compétitifs pour élargir sa part de marché, en l'absence d'effets positifs des investissements européens en termes de transferts technologiques.
- Les exportations marocaines semblent évoluer déjà à leur niveau potentiel, nécessitant en conséquence une accélération des chantiers de réformes en cours, particulièrement celles visant l'amélioration de la compétitivité institutionnelle et le renforcement de l'offre exportable.
- Le poids grandissant de la concurrence étrangère qui s'oppose à toute éventuelle expansion des exportations. Cette limitation est confortée par l'absence d'un modèle de spécialisation dynamique capable de générer une plus grande adaptation à la demande d'importation européenne.
- L'approche d'intégration adoptée s'articule autour d'une complémentarité sectorielle peu génératrice de valeur ajoutée et qui ne suscite pas une propagation du progrès technique et de transfert de savoir faire.

III.2. Impacts sur l'état :

Le processus de démantèlement tarifaire dans le cadre de l'Accord d'association avec l'Union européenne se traduit par une baisse progressive des droits de douane sur les importations de produits industriels en provenance de l'Union européenne. Ce processus suscite de fait des implications sur les finances publiques marocaines.

Ainsi, au moment de l'entrée en vigueur de l'accord d'association avec l'Union européenne en 2000, les finances publiques marocaines étaient encore dépendantes des recettes douanières qui représentaient environ 3% du PIB, soit un niveau supérieur à la moyenne des pays

émergents. Depuis, les recettes douanières rapportées au PIB se sont inscrites en baisse continue pour se situer à près de 2% en 2006. Toutefois, cette baisse a été graduelle sur toute la période de la mise en oeuvre, contrairement au cas de la Tunisie qui a été exposée à une forte chute de ses recettes douanières au début de la période du démantèlement.

Tableau n°21 : Evolution des recettes budgétaires (en % du PIB)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
- Droits de douane	2,9	2,9	2,7	2,2	2,3	2,4	2,1
- Manque à gagner des droits de douane	0,2	0,3	0,3	0,5	-	0,8	1,0
- Recettes fiscales (hors droits de douane)	14,0	15,2	15,3	15,3	15,5	16,9	17,6
- Déficit budgétaire	-4,7	-2,4	-4,1	-3,1	-3,0	-4,0	-1,7

Source : Ministère de l'économie et des finances du royaume marocain .2007.

S'agissant du déficit budgétaire, celui-ci est resté globalement maîtrisé au cours des dernières années, en raison notamment des bonnes performances des recettes fiscales hors douane, en lien avec l'évolution globalement favorable de l'activité économique nationale qui a largement compensé le manque à gagner en termes des recettes douanières.

Partant d'une situation préoccupante des finances publiques (déficit budgétaire dépassant 4% du PIB en 2000), dont une bonne partie des recettes est constituée des impôts et taxes douanières, le Maroc a entrepris un grand effort pour réorienter ses ressources budgétaires vers les activités intérieures. Il a entamé à cet effet une profonde réforme fiscale visant, entre autres, la rationalisation et l'élargissement de l'assiette fiscale et le renforcement des dispositifs de contrôle.

III.3. L'impact sur l'industrie :

L'économie marocaine présente les traits structurels d'une économie faiblement industrialisée. Représentant plus de 95% du tissu industriel marocain, les PME (Petites et Moyennes Entreprises) présentent des insuffisances liées simultanément à leurs capacités de production, à leurs investissements et aux emplois qu'elles offrent qui ne reflètent que très partiellement leur importance numérique¹³.

¹³ Lahsen ABDELMALKI, Hassane ZOUIRI (2006), « Les enjeux industriels de l'ouverture entre zone d'inégal développement ». Université Abdemalek Essadi. Tanger, Maroc. P 04

Sur les 7.737 plus grandes unités industrielles qui composent le tissu industriel du pays, en 2004, 7.214 sont des PME-PMI, soit plus de 93,2% du total des entreprises. Selon les Statistiques du Ministère de l'Emploi, cette proportion est restée globalement stable entre 1992 et 2004 et cette stabilité se vérifie dans la plupart des branches industrielles.

Toutefois, alors que le rythme de création de PME a été lent durant les années 1990, ce dernier s'est nettement affirmé depuis le début des années 2000. Cette rupture s'explique par l'accélération des réformes de libéralisation de l'économie qui ont rendu un peu plus aisé, à partir de cette date, l'accès aux marchés et aux financements pour les firmes domestiques. L'essor considérable des Investissements Directs Etrangers (IDE) a également joué un rôle important. En effet, il a favorisé l'éclosion ou le développement de nombreuses entreprises industrielles locales, principalement dans le cadre des activités de sous-traitance.

En réalité, la pénétration est IDE et les conséquences des réformes de libéralisation n'ont pas produit uniformément le même impact dans les différentes branches de l'économie. Elles ont eu au contraire pour effet d'accentuer l'hétérogénéité du tissu des PME. L'étude du ministère de l'emploi indique notamment ces entreprises se répartissent en plusieurs strates de taille qui contribuent de manière inégale à la formation du tissu industriel. Le nombre d'unités industrielles occupant moins de 50 employés est de loin très important (79,9%) relativement à celles qui emploient entre 50 et 99 salariés ainsi qu'aux PME de 100 à 199 salariés. Les PME employant moins de 50 personnes représentent plus des 3/4 des unités industrielles marocaines. Cette proportion est restée presque stable durant la période 1992-2004. En second rang, viennent les PME de 50 à 99 salariés (12,3%), alors que les PME de 100 à 199 salariés ont à la remorque avec un pourcentage de 7,8%.¹⁴

¹⁴ Lahsen ABDELMALKI, Hassane ZOUIRI (2006), Op. Cit., P06.

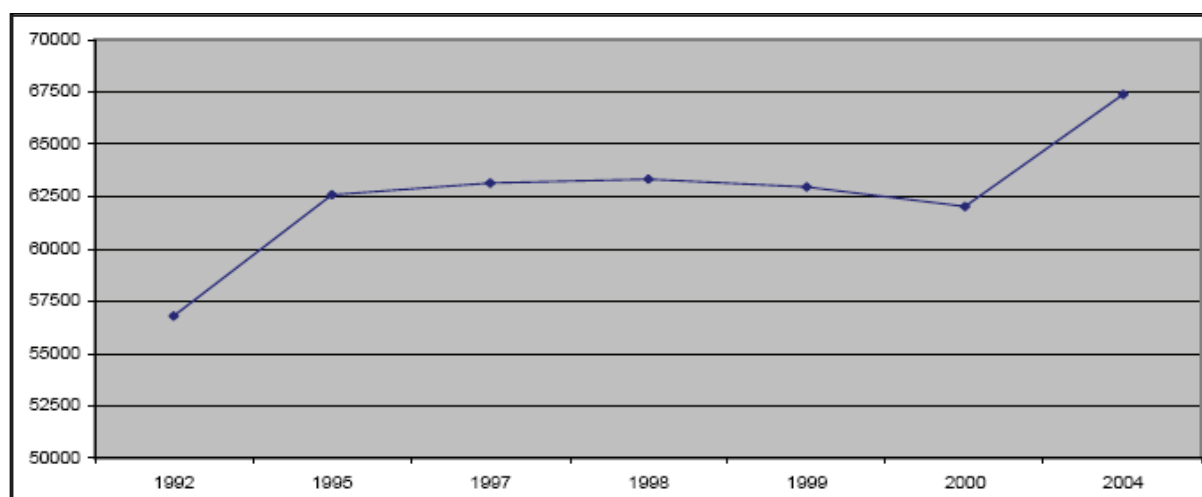
Tableau n° 22 : Nombre et part des PME marocaines par tranche d'effectif

Années	PME < 50		PME de 50 à 99		PME de 100 à 199		PME < 200	
	Nombre	En %	Nombre	En %	Nombre	En %	Nombre	En %
1992	4374	73,1	698	18,4	482	7,7	5554	91,5
1995	4434	73,4	1190	18,7	491	8,1	5624	93,2
1997	4365	76,8	290	18,2	346	5,7	5795	96,0
1999	4819	74,0	717	10,9	492	7,6	6021	92,5
2000	4906	74,9	698	10,6	469	7,1	6073	92,5
2004	5765	79,9	884	12,3	565	7,8	7214	93,2

Source : Statistiques du Ministère de l'Emploi, Royaume du Maroc, 2004.

La prépondérance remarquable des PME en nombre est loin de refléter leurs capacités productives. En effet, la valeur ajoutée créée par ces unités n'a jamais réussi à atteindre la moitié de la production industrielle totale du pays.

Graphique n° 13 : Evolution de la production des PME entre 1992 et 2004 (En MDH)



Source : D'après les chiffres du Ministère du Commerce et de l'Industrie, Royaume du Maroc, 2004.

La production des PME a progressé à un rythme peu significatif. Elle a même été parfois en recul durant la période considérée. Cela est dû notamment à la faiblesse des structures financières de ces unités qui ne leur permettent que marginalement de consentir les efforts nécessaires à leur modernisation. Les investissements en biens d'équipement qui sont la condition d'une productivité plus élevée représentent une part infime de la capacité d'autofinancement de ces entreprises très souvent vouées à faire face prioritairement aux problèmes de très court terme (gestion de la trésorerie, recherche de débouchés, etc.).

Or, comme le montre K. Hassani (2003), il existe au sein des petites entreprises, davantage que partout ailleurs, une relation tenace entre le volume de valeur ajoutée, le niveau de la marge du profit, l'effort d'investissement et la performante industrielle des entreprises.

S'agissant de la contribution à l'emploi, les PME marocaines offrent moins des 43% des emplois créés en 2004, soit un pourcentage très largement inférieur à la part de ces entreprises dans le tissu industriel. La catégorie des emplois stables créés dans les PME a baissé entre 1997 et 2004, passant de 51% à moins de 43%. Cette régression s'explique essentiellement par la baisse des investissements dans ces firmes.

III.4. Evolutions des IDE au Maroc :

Le cadre macro-économique du Maroc relativement bien maîtrisé par les autorités publiques (en terme de croissance, d'inflation et de dette extérieure) depuis deux décennies font que ce pays reçoit une assez bonne notation en terme de risque-pays par les agences de notations. Ainsi, s'appuyant essentiellement sur le programme national de privatisations lancé en 1993, le Maroc a attiré au cours des dernières années un flux relativement conséquent et en augmentation de capitaux étrangers (Bouoiyour, 2004). La contribution des IDE à la formation brute de capital fixe (FBCF) s'est ainsi sensiblement améliorée, passant d'une moyenne annuelle de 5% entre 1990 et 1995 à 17,6% entre 1999 et 2004. Les flux d'IDE varient toutefois fortement d'une année sur l'autre en raison des difficultés du Maroc à développer une dynamique indépendante des opérations de privatisation. A moyen terme, le tarissement progressif des privatisations pourrait donc entraîner une baisse des flux d'IDE. Ainsi, les recettes des investissements étrangers se sont établies selon l'Office des changes à 1,6 milliard de dollars en 2004, soit un recul de 41,8% par rapport à 2003, année marquée par la cession de 80% du capital de la Régie des Tabacs. Au total, les recettes des investissements étrangers ont contribué en 2004 à 3,2% du PIB et 13% de la FBCF contre respectivement 5,7% et 24,3% en 2003.

Les augmentations constatées dans les flux d'IDE ont été notamment permises par la dynamique d'insertion à l'économie mondiale initiée au tournant des années quatre-vingt dix. Ainsi, la convertibilité du Dirham pour le commerce courant date de 1993 et le pays est devenue membre du GATT en 1987. En 1996, un accord d'association a été conclu avec l'Union européenne.

Entré en vigueur en 2000, il a pour objectif l’instauration d’une zone de libre-échange à l’horizon 2012. Un accord de libre-échange a également été signé en juin 2004 avec les Etats-Unis et devrait entrer en vigueur en 2006. Par ailleurs, le Maroc négocie plusieurs accords commerciaux « Sud-Sud ».

Un accord de libre-échange avec la Jordanie, l’Egypte et la Tunisie a ainsi été signé en février 2004. De même, un accord de libre-échange a été signé avec la Turquie en avril 2004. De plus, le Maroc a mis en place des mesures incitatives pour attirer les flux d’IDE telles que :

- Le programme d’ajustement structurel adopté en 1983 ;
- Le processus de privatisation lancé en 1989 mais dont le véritable démarrage date de 1993. Ce processus reconduit en 1998-1999 a porté entre 1993 et 2002 sur 62 entités représentant 40,5 Mds€.
- La Charte de l’investissement, promulguée le 8 novembre 1995 (en remplacement du code des investissements de 1983) qui comporte des mesures visant à réduire le coût de l’investissement et permet le libre transfert des capitaux étrangers investis et des plus-values réalisées. La Charte prévoit également la création de zone franche ;
- La création en 2002 des Centres régionaux d’investissement au nombre de 16. Ils sont destinés à fournir une aide à la création d’entreprises ainsi que des aides aux investissements et la promotion des régions auprès des investisseurs. Ces centres visent à faire de la région l’espace de promotion de l’investissement national et international.

Historiquement, en raison de coûts du travail relativement bas, les industries manufacturières sont le premier poste d’investissement. En effet, le Maroc a prioritairement tenté de se spécialiser dans l’accueil des IDE liés aux activités de sous-traitance dans les secteur du textile/habillement et de la construction électrique et électronique voire de l’automobile. A l’heure actuelle, de plus en plus de flux d’IDE se dirigent vers les activités de service (centre d’appel en particulier avec plus d’une soixantaine de centre d’appel) et de tourisme en raison de sa proximité avec l’UE. (Tableau n°23)

Tableau n°23 : Evolution des flux d’IDE (en millions de dollars US)

	1990-1995 (moyenne annuelle)	1996-2000 (moyenne annuelle)	2000	2001	2002	2003	2004
Maroc	428	564	423	2808	481	2314	853

Source : Banque Mondiale (2005), Note de synthèse - Finance internationale.

IV. L'IMPACT DE L'ACCORD D'ASSOCIATION TUNISIE /UE :

Le 1^{er} janvier 2008, la Tunisie est entrée dans la zone de libre échange des produits industriels avec l'Union Européenne. Cet objectif a été atteint à moins de dix ans de l'entrée en vigueur de l'Accord d'Association (le 1^{er} mars 1998) et avant le terme transitoire préétabli (2010).

Premier à avoir été conclu dans le cadre du Partenariat euro-méditerranéen, en date du 17 juillet 1995, l'Accord établit que les produits industriels fabriqués en Tunisie sont exportés vers l'Union Européenne en franchise des droits de douane et des taxes d'effet équivalent (art. 9), tandis que les produits industriels réalisés dans les Pays de l'Union Européenne sont importés en Tunisie avec le démantèlement des droits de douane et des taxes équivalentes, réalisé selon des échéances préétablies dans le temps et divisé par produits (articles 11 et suivants).

Les catégories identifiées sont au nombre de quatre : déterminées sont quatre :

- Matières premières et équipements ;
- Produits semi-finis ;
- Produits ayant des accessoires fabriqués en Tunisie et considérés compétitifs ;
- Produits industriels "sensibles".
- Dans le secteur agro-alimentaire, le démantèlement a touché seulement la composante industrielle, tandis que celle agricole a été exclue du processus afin de permettre d'un côté, la sauvegarde des produits locaux, et de l'autre, la plus grande compétitivité de ce même secteur industriel.

Une liste "négative" a été enfin définie, contenant les biens qui ne sont pas intéressés pas par le démantèlement tarifaire (Annexe 6 de l'Accord). La prochaine étape des négociations avec l'union Européenne concernera la libéralisation des échanges dans les secteurs agricole et des services¹⁵.

Premier parmi les Pays de la rive sud de la Méditerranée à avoir concrétisé les différentes étapes de réalisation d'une zone d'échange libre avec l'Union Européenne, la Tunisie s'est dotée d'importants programmes d'accompagnement, dont en particulier, le programme national de mise à niveau des entreprises par rapport aux standards industriels modernes (3470 entreprises adhérentes, dont 750 ont obtenu la certification ISO 9001)¹⁶.

¹⁵ Philippe HUGON Et Jean-Claude VEREZ, « Comparaison des accords de libre-échange UE - PSEM et UE - Turquie dans un contexte de multilatéralisme et de régionalisme ». France.

¹⁶ Ibid.

Le Pays est parvenu aujourd'hui à occuper la première place dans la région en termes de meilleurs résultats obtenus au niveau macro économique et a été classé par le rapport mondial sur la compétitivité du Forum de Davos (2007-2008) premier dans le Maghreb et en Afrique, troisième dans le monde arabe et trente-deuxième au niveau mondial, sur cent trente et un pays pris en considération.

IV.1. Impact sur les échanges Tunisie-UE :

Il faut rappeler que le commerce extérieur de la Tunisie tant au niveau des exportations que des importations était déjà fortement concentré sur l'UE bien avant l'accord de libre-échange. Au cours de la période 1990-1995 qui a précédé l'accord, les exportations vers l'UE tournaient autour de 80% du total des exportations tunisiennes, tandis que les importations avoisinaient les 73% de la valeur totale des importations de la Tunisie. Du fait que les exportations de produits manufacturés bénéficiaient déjà d'un libre accès au marché européen en vertu d'accords de coopération datant du milieu des années 70, on ne peut s'attendre à aucun nouvel effet direct du côté des exportations. La part de l'UE dans les exportations tunisiennes n'a pas en effet changé après l'accord de libre-échange, se stabilisant autour de 80%.

La part de l'UE dans les importations de la Tunisie ne s'est pas non plus accrue, manifestant même une baisse de un point en pourcentage depuis 1996 (cf. tableau 4 en annexe).

Le ratio général des importations sur le PNB qui peut être approximativement considéré comme un indicateur de création de commerce a été quasiment stable entre les périodes qui ont précédé et suivi l'accord de libre-échange passant de 41,4% à 41,6%, ce qui représente une modification mineure¹⁷.

L'analyse des changements dans les importations par liste de produits libéralisés ne révèle également aucun effet significatif ni de création ni de détournement de commerce. Comme le montre le tableau 5 en annexe, les importations de biens capitaux qui figurent sur la liste 1 ont augmenté quasiment au même rythme que le PNB, atteignant un ratio stable de 9,8-9,7%. La part de l'UE est restée constante autour de 72%, ce qui est plus ou moins la même part que pour les importations totales. Les importations de matières premières et de biens intermédiaires ont suivi plus ou moins la croissance du PNB et là encore nous n'avons constaté aucun effet de création ou de détournement de commerce.

¹⁷ Mohamed LAHOUEL et Albert MAROUANI (2003), « Les accords euro- méditerranéens : les enseignements du cas tunisien », Séminaire EMMA-RINOS, Analyse comparatiste des processus d'intégration régionale Nord-Sud. P11.

En revanche, la valeur des biens de consommation a augmenté plus vite que le PNB au cours de la période qui a suivi l'accord de libre-échange, passant de 13,1% à 14,1% en moyenne en termes du PIB. En 2001 ce ratio atteint même plus de 16%. Ceci peut être interprété à première vue comme une création de commerce résultant de la réduction des tarifs douaniers pour les biens qui ont été libéralisés depuis 1996 pour la liste 3 et depuis 2000 pour la liste 4. Cependant ces considérations doivent être nuancées en distinguant d'une part les biens de consommation importés sous le régime "off shore" qui sont en réalité des biens intermédiaires transformés sur place et réexportés comme produits finis (textiles, produits du cuir et équipements automobiles) et d'autre part les biens destinés au marché national. Cette distinction est valable pour les années 2000 et 2001.

Le ratio des importations totales de biens de consommation sur le PNB passe de 13,8% en 2000 à 16,1% en 2001. Près de 75% de cet accroissement est imputable au secteur off shore et les 25% restants concernent plus spécifiquement le marché intérieur.

Il apparaît donc en fin de compte qu'il y a bien eu au cours de la période la plus récente un effet de création de commerce pour cette catégorie de produits mais l'essentiel de cette création est en fait due à l'expansion rapide des activités « off shore » plutôt qu'à une forte croissance des importations destinées au marché local.

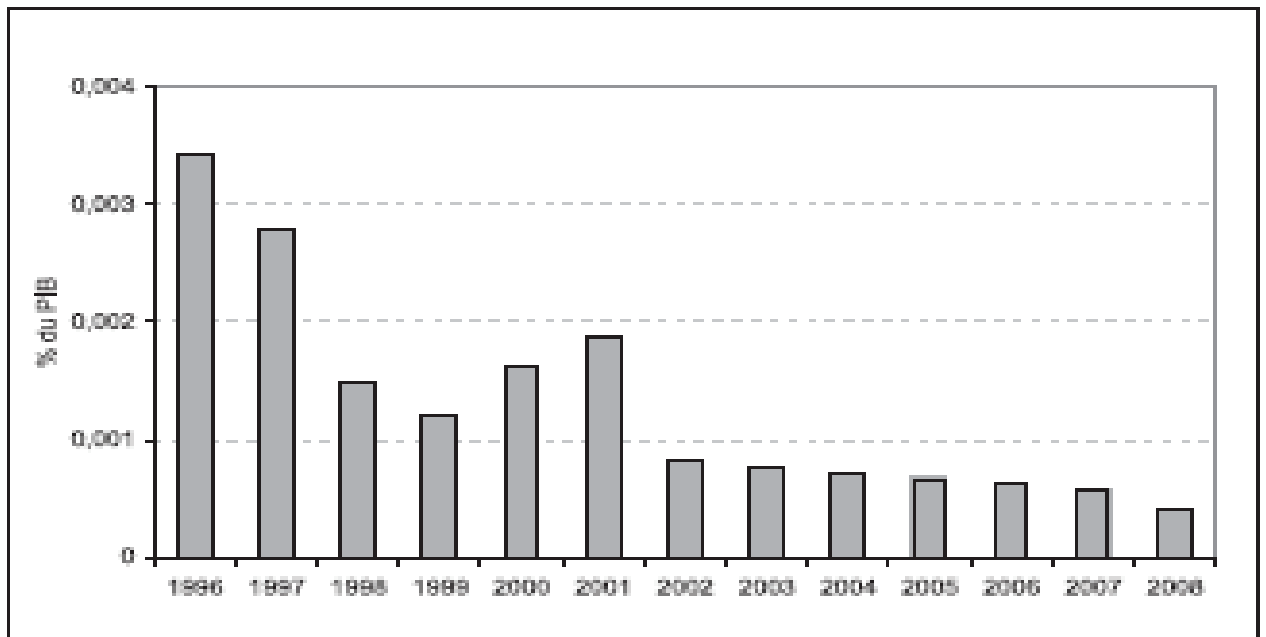
Une conclusion importante que l'on peut tirer de cette analyse est qu'il n'y a eu aucun effet notable de création ou de détournement de commerce au cours des six premières années de l'accord de libre-échange (1996-2001). L'accroissement somme toute modeste du ratio des importations de biens de consommation sur le PNB ne survient que dans les deux dernières années de notre étude (2000-2001).

Une des raisons de l'absence d'effet notable de création de commerce tient probablement au fait que la libéralisation a longtemps été limitée aux biens capitaux et intermédiaires qui n'avaient que peu de substituts avec la production nationale.

IV.2. L'impact sur l'état :

En Tunisie, le démantèlement tarifaire s'est traduit par une rapide et forte réduction des recettes douanières : équivalant à 4,6 points de PIB en 1995, elles ne représentent plus que 2 points de PIB en 2002. Sur la même période, le taux de taxation apparent des importations (rapport entre les droits de douane récoltés et les montants d'importation) est passé de 10,5% à 4,4%¹⁸. (cf. Graphique n° 14)

¹⁸ Vincent CAUPIN (2005), Op. Cit., P 71

Graphique n°14 : Recettes et soldes budgétaires (en % du PIB) en Tunisie

Source : Vincent CAUPIN (2005), Op. Cit., P 71.

IV.3. L'impact sur les entreprises et l'industrie :

L'investissement s'est accru dans les deux pays pour atteindre sur la période 2000-02 un niveau de 26% du PIB en Tunisie (tableau n°23), un progrès notable par rapport à la situation prévalant en 1995-96 : + 2 points de PIB pour la Tunisie. Dans le même temps, l'efficacité de l'investissement s'est améliorée sur la période en Tunisie

Cet accroissement global du niveau d'investissement depuis la mise en place du processus de Barcelone entre la période 1995-96 et la période 2000-02 masque deux évolutions contraires :

- L'investissement hors administration s'est sensiblement développé : une hausse de 4 points de PIB dans les deux pays entre les deux périodes (tableau n° 24).
- La croissance de l'investissement privé matérialise à la fois l'amélioration de l'environnement de l'entreprise et des conditions de financement, et probablement en partie la prise de conscience de la nécessité d'adapter l'appareil productif ;

Tableau n°24 : Taux d'investissement en Tunisie (en % du PIB)

	1995-1996	1997-1999	2000-2002
Investissement local	23,7	25,0	25,8
Investi administration	5,9	5,4	4,6
Investissement privé	17,8	19,6	21,2

Source : Vincent CAUPIN (2005), « Libre-échange euro méditerranéen : premier bilan au Maroc et en Tunisie », P57.

- L'investissement des administrations s'est au contraire contracté de 1,3 point du PIB en Tunisie entre les deux périodes. La baisse de l'investissement public traduit les efforts de rationalisation budgétaire engagés par les deux États, qui ont notamment réduit leurs investissements dans le secteur des transports, un secteur pourtant essentiel à l'amélioration de l'environnement des entreprises.

Une réallocation progressive des facteurs de production

Les informations fournies par l'Institut National de la Statistique de Tunisie laissent apparaître qu'un processus de réallocation des facteurs de production est en cours dans le secteur industriel tunisien, elles indiquent les tendances suivantes¹⁹ :

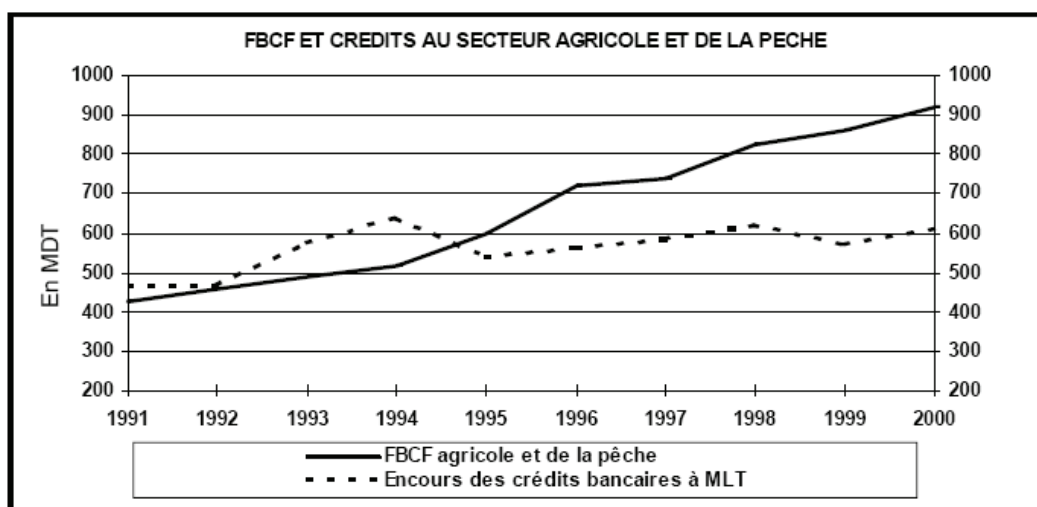
- La croissance du capital apparaît bien supérieure (61%) à celle des emplois (2%), indiquant une hausse de l'intensité capitalistique de la production du secteur industriel tunisien. Cette évolution est conforme à l'objectif d'accroissement de la productivité de la production industrielle ;
- Les entreprises de plus de 100 salariés concentrent une part croissante des facteurs de production : elles ont créé des emplois sur la période à l'inverse des entreprises de plus petite taille et la croissance de leurs investissements a été beaucoup plus soutenue
- Certaines réallocations des facteurs de production s'opèrent entre les branches industrielles. Les industries chimiques par exemple suppriment des emplois et diminuent leurs investissements, alors qu'inversement les industries électriques créent des emplois et investissent. Si ces analyses méritent d'être affinées, elles laissent en tout cas apparaître qu'une recomposition structurelle de l'appareil productif tunisien est en train de s'opérer.

¹⁹ Vincent CAUPIN (2005), Op Cit, P 63.

IV.4. L'effet sur l'agriculture :

L'adoption d'un nouvel accord agricole, le 3 janvier 2001, avec l'Union européenne, a ouvert de nouveaux horizons pour les exportations et contribuera à améliorer l'équilibre de la balance commerciale alimentaire. Il s'agit, notamment, de l'élargissement de l'accès au marché européen pour certains produits agricoles, tels que l'huile d'olive, le double concentré de tomate et les raisins de table, et de l'autorisation de l'écoulement de nouveaux produits. En particulier, le quota d'exportation d'huile d'olive a été relevé pour la campagne 2000-2001 de 46 mille à 50 mille tonnes, avec une augmentation annuelle de 1.500 tonnes pour atteindre un niveau de 56 mille tonnes en l'an 2005. L'application de cet accord est de nature à ouvrir des perspectives prometteuses pour le secteur agricole et à renforcer la position de la Tunisie sur le marché européen.²⁰

Graphique N°15 : FBCF et crédits au secteur agricole et de la pêche



Source : Rapport de la banque centrale de Tunisie (septembre 2001), « l'agriculture en l'an 2000, observatoire national de l'agriculture ». P 49.

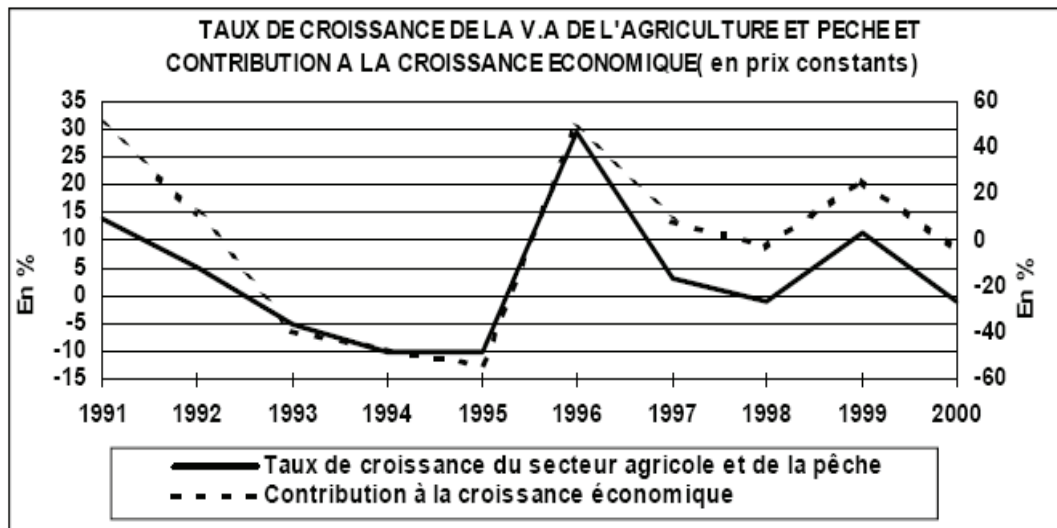
Toutefois, les conditions climatiques continuent à déterminer, dans une large mesure, le niveau des récoltes. C'est ainsi que la valeur ajoutée du secteur a accusé, en 2000, une régression de 1%, en termes réels, contre une croissance de 11,6% l'année précédente.

Parallèlement, sa contribution à la croissance est devenue négative d'environ 3% ou 0,14 point de pourcentage contre une contribution positive de 26% ou 1,6 point en 1999. Ce repli est

²⁰ Rapport de la banque centrale de Tunisie (septembre 2001), « l'agriculture en l'an 2000, observatoire national de l'agriculture ». P 48

dû, principalement, à la baisse sensible des récoltes de céréales et de betterave à sucre et à la stagnation, voire la baisse, des productions de certaines branches arboricoles et maraîchères.

Graphique n° 16: Taux de croissance de la V.A de l'agriculture et pêche et contribution à la croissance économique (en prix constants)



Source : Rapport de la banque centrale de Tunisie (septembre 2001), op Cit. P49

Cette situation n'a pas empêché, néanmoins, de poursuivre l'effort soutenu d'investissement dans le secteur. En effet, la formation brute de capital fixe (FBCF) a progressé de 6,9% contre 4,5% une année auparavant, pour atteindre 920 MDT dont 52% ont été l'œuvre des opérateurs privés. La progression a intéressé toutes les branches, à l'exception de certaines activités couvertes par le Programme de développement rural intégré (PDRI).

Au niveau des échanges avec l'extérieur, la balance alimentaire s'est soldée par un déficit de l'ordre de 154 MDT contre un excédent de 36 MDT l'an passé, se traduisant par des taux de couverture de 80,3% et 105,4%, respectivement, en raison surtout de l'accroissement des importations de céréales et la baisse des exportations d'huile d'olive.

IV.5. L'effet s sur la balance des paiements :

L'analyse de l'évolution des balances des paiements marocaine et tunisienne depuis l'entrée en vigueur des accords d'association laisse apparaître les trois premiers enseignements suivants ²¹:

²¹ ²¹ Vincent CAUPIN (2005), Op Cit, P 77-78.

- En Tunisie, la croissance des exportations a été concomitante et de même ampleur (4points de PIB) que celles des importations, permettant au déficit de la balance commerciale de se maintenir autour de 11 points de PIB.
- Une amélioration de la position extérieure du pays. En Tunisie, le déficit courant s'est légèrement réduit grâce à la hausse des recettes touristiques. Dans ce contexte favorable, et compte tenu des entrées de capitaux générées par les recettes de privatisations, les tensions annoncées sur les réserves de change ne se sont pas matérialisées. La position du Maroc est toutefois plus confortable, avec des réserves de change dépassant 10 mois d'importation (contre seulement 4 mois en 2000). En Tunisie, le niveau reste faible (3 mois d'importations), même s'il est en amélioration.
- L'absence de dépréciation monétaire marquée. L'ensemble de ces évolutions s'est opéré en l'absence de dépréciation réelle de la monnaie puisque le taux de change effectif réel du dinar tunisien est resté globalement stable sur la période alors que le dirham qui s'était apprécié de 20 % entre 1991 et 2000 s'est depuis déprécié de 5%.

Les craintes initiales de détérioration des comptes extérieurs ne se sont donc pas matérialisées à ce jour. Des travaux complémentaires s'appuyant sur des statistiques du commerce extérieur désagrégées permettraient de comprendre pourquoi et d'étudier si le démantèlement tarifaire a entraîné ou non des phénomènes de détournement de trafic.

IV.6. Evolutions des ide en Tunisie :

La dynamique d'insertion de la Tunisie à l'économie internationale s'est mise en place dès les années soixante-dix²² suite à une évolution de la législation concernant les IDE²³ et la mise en place progressive d'incitations fiscales, notamment la prise en charge totale ou partielle par l'Etat des cotisations sociales pour une durée de 5 ans.

Avec l'adoption du Plan d'Ajustement Structurel (P.A.S.) en 1986, la libéralisation de l'économie tunisienne s'est largement accrue : liberté des prix, programme de privatisation, ouverture aux échanges, convertibilité de la monnaie et liberté de mouvement de capitaux. Depuis la mise en place du PAS, d'autres mesures ont été décidées :

- Création de zones franches en 1992.
- Code des incitations aux investissements en 1994.

²² Par exemple, notons l'accord de 1969 instaurant un régime d'échanges préférentiels entre la Tunisie et l'Union Européenne d'une durée de 5 ans suivi d'un accord de coopération en avril 1976.

²³ Loi n° 72-38 de 1972, par exemple.

- Intégration à l'OMC et adhésion à divers traités multilatéraux comme par exemple l'accord d'association avec l'UE signé en juillet 1995.²⁴

Tableau n° 25 : Indicateurs IDE en Tunisie (1994 – 2004)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
IDE / PIB (%)	3.4	1.8	1.4	1.9	3.4	1.8	4	2.4	3.9	2.4	2.3
IDE / FBCF (%)	12.7	7.6	6.2	7.8	13.6	7	15.2	9.3	15.4	10.1	10.2
IDE / Entrées de capitaux extérieurs	20.6	13.5	11.3	14.7	31.5	14.8	28.7	18.8	27.8	21.6	18.7

Source : Rapports annuels Banque Centrale de Tunisie.

Les réformes de libéralisation interne et de libéralisation externe ont induit des évolutions dans les flux d'IDE. Ainsi, le mouvement d'IDE va connaître une forte croissance à partir du début des années soixante-dix suivi d'une légère décélération à la fin de cette décennie et d'un mouvement de reprise dès le début des années quatre-vingts (Zouari & Sboui, 2004).

Cette dernière accélération dans les flux d'IDE s'explique en partie par la dynamique de l'industrie textile. A compter du milieu des années quatre-vingts, les mouvements dans les flux d'IDE seront beaucoup plus irréguliers. Au cours de deux périodes, des hausses significatives auront lieu : en 1991 – 1992 tout d'abord en raison d'investissements spécifiques dans la prospection pétrolière et le domaine gazier puis en 2000 en raison de l'accroissement des investissements bénéficiant au secteur des industries manufacturières (privatisation de deux cimenteries acquises par des promoteurs portugais et italiens).

Bien que dotée d'un cadre administratif et législatif relativement favorable à l'accueil de l'IDE, la Tunisie n'en reçoit qu'une part modeste. Ainsi, les records de la part de la Tunisie dans les IDE mondiaux et celle dans les investissements des PVD n'ont guère dépassé les valeurs respectives de 1,1% et de 3,2% enregistrées en 1982. Par ailleurs, la part des IDE dans le PIB reste faible avec un taux moyen de 2,5% pour la période 1994-2001. Les flux cumulés par la Tunisie demeurent faibles comparativement aux pays du Sud-est asiatique.

La structure de l'IDE en Tunisie, caractérisée par une double concentration aussi bien géographique que sectorielle, permet d'expliquer cette tendance. Géographiquement, les entrées

²⁴ Mohamed-Karim ABDELLAOUI et Laurent GRIMAL, « IDE, spillovers et croissance dans les pays en développement : application au cas de la Tunisie et du Maroc ». P 12-13.

de capitaux sont essentiellement d'origine européenne, avec une progression constante de la France et de la Grande Bretagne, l'émergence de l'Italie, et la dégradation de la part des Pays-Bas et de l'Espagne. Les pays arabes (notamment ceux du Golfe) occupent la deuxième place.

La part des Etats-Unis reste modeste et irrégulière. Au niveau sectoriel, après avoir été l'un des premiers secteurs à attirer les IDE, depuis 1994, les hydrocarbures sont en régression faute d'importantes potentialités en réserves. Le reste de l'IDE est orienté vers les services (tourisme et immobiliers) et dans une moindre mesure vers les industries manufacturières, forme recherchée d'IDE.

IV.7. Calcul de l'indice de GRUBEL et LLOYD :

Dans la fin de ce chapitre nous allons effectuer une étude empirique et appliquer un des concepts théoriques qu'on a cité dans la première partie de ce travail.

Ainsi, nous allons calculer l'indice de commerce inter branche des pays du Maghreb (Tunisie, Algérie et Maroc). L'indice de Grubel et Lloyd qui démontre le degré de commerce inter industriel entre les pays, sera calculé à partir des tableaux concernant les exportations et les importations de produits industrialisés durant une période allant de 1997 jusqu'à l'année 2007.

En premier lieu, nous analyserons la nature des échanges commerciaux entre les trois pays du Maghreb d'une part et avec l'union européenne d'autre part.

Tableau n° 26 : Importations de l'Algérie (de marchandises) des pays du Maghreb et de l'union européenne. Unité : Million de US

	Maroc	Tunisie	Union Européenne
1997	7,60	154,70	4616,98
1998	8,40	11,41	5041,40
1999	6,74	22,56	4898,70
2000	5,53	7,50	4957,74
2001	8,05	10,93	5929,94
2002	16,46	95,94	6535,30
2003	19,83	91,99	8680,27
2004	34,16	101,13	10203,20
2005	47,70	137,98	11242,82
2006	46,81	159,67	11078,93
2007	62,06	200,28	14534,61

Source : Fond monétaire arabe.

D'après ce tableau, les importations de l'Algérie du Maroc sont moins importantes que celles en provenance de La Tunisie. Les importations soit des deux pays du Maghreb ou de l'union européenne ont tendance à accroître.

Ce qui est clair aussi, c'est que l'union européenne est loin devant les pays du Maghreb, le montant des importations de l'union est plus importants ce qui justifie la place qu'occupe l'UE dans le commerce extérieur avec l'Algérie. Qu'en est-il pour les exportations ?

Tableau n°27 : Exportations (de marchandises) de l'Algérie vers le Maroc, la Tunisie et l'Union européenne. Unité : Million de US

	Maroc	Tunisie	Union Européenne
1997	104,85	-	8783,56
1998	63,43	-	6470,92
1999	112,33	-	7901,48
2000	132,24	-	13861,55
2001	147,36	-	11773,86
2002	153,46	-	11887,60
2003	155,71	-	11952,83
2004	206,52	-	14487,59
2005	282,72	171,02	20094,02
2006	380,63	207,60	27542,80
2007	561,22	326,95	26712,35

Source : Fond Monétaire Arabe.

Les deux tableaux précédents montrent bien que l'ouverture sur l'Europe, essentiellement, est remarquable surtout depuis 1995 pour les pays qui ont commencé l'application l'accord de libre échange dès la signature (cas de la Tunisie).

Mais ce n'est pas le cas pour l'intégration Sud-Sud qui est encore faible, malgré la conscience de tous les acteurs du partenariat euro-méditerranéen de l'importance des échanges intra-zone qui représente la clef de réussite et de succès pour l'ensemble de la région qui sera susceptible de créer des économies d'échelle et de favoriser des entrées d'investissements et de capitaux étrangers.

Néanmoins, les échanges intra-zone des pays maghrébins restent marginaux : 7 fois moindres pour les exportations et 12,6 fois pour les importations que les échanges vis-à-vis de l'Union Européenne pour l'année 2000²⁵.

²⁵ Rapport du FEMISE 2002, calculs de l'Institut de la Méditerranée.

Tableau n° 28 : Exportation de produits industrialisés des pays du Maghreb
Unité : Million de US Dollars

	Algérie	Maroc	Tunisie
1997	-	1 970,93	3 063,46
1998	-	3 238,11	3 156,84
1999	-	3 199,52	3 138,25
2000	-	3 149,15	3 195,56
2001	-	3 073,10	3 774,91
2002	-	3 330,25	4 227,80
2003	-	3 703,02	4 644,50
2004	176,43	4 047,83	4 939,09
2005	149,63	4 022,13	5 033,13
2006	311,58	4 635,61	5 362,38
2007	331,10	5 260,53	6 384,73

Source : Fond Monétaire Arabe.

Tableau n° 29 : Importation de produits industrialisés des pays du Maghreb
Unité : Million de US Dollars

	Algérie	Maroc	Tunisie
1997	-	1 764,86	3 324,71
1998	-	3 341,63	3 698,66
1999	-	3 371,48	3 168,28
2000	-	3 211,15	2 512,17
2001	-	3 251,17	3 397,95
2002	-	3 587,79	3 607,94
2003	-	4 366,84	4 271,63
2004	3 879,12	5 226,99	4 752,70
2005	4 305,49	5 697,99	4 637,80
2006	5 336,99	6 496,48	5 183,07
2007	6 914,13	8 215,78	6 477,31

Source : Fond Monétaire Arabe.

Puisque nous avons les données statistiques sur les importations et les exportations des trois pays étudiés-les produits étudiés sont les produits industrialisés- , nous pouvons en déduire un autre tableau contenant l'évolution de l'indice de Grubel et Lloyd sur une période de 11 années consécutives.

La formule dont nous utiliserons ici est la suivante²⁶ :

$$GL_t = [(X_i + M_i) - |X_i - M_i|] / (X_i + M_i)$$

Avec : X_i : exportations du produit i ;

M_i : importations du produit i

t : l'année considérée

GL_t est tel que ses résultats sont compris entre [0 et 1]. Lorsqu'il tend vers 0, la spécialisation est inter-branche. Lorsqu'il tend vers 1, il s'agit d'intra-branche.

Par exemple pour l'année 2004, au Maroc l'indice sera calculé comme suit:

$$GL = [(4\,047,83 + 5\,226,99) - |4\,047,83 - 5\,226,99|] / (4\,047,83 + 5\,226,99)$$

$$GL = [(9301.82) - |-1179.16|] / (9301.82)$$

$$GL = [8122.66 / (9301.82)]$$

$$GL = 0.87$$

Dans ce cas l'indice tend vers 1, le produit se trouve alors dans une situation de commerce intra branche. L'indicateur donne ainsi la part du commerce intra branche par rapport à la valeur du commerce total du produit considéré.

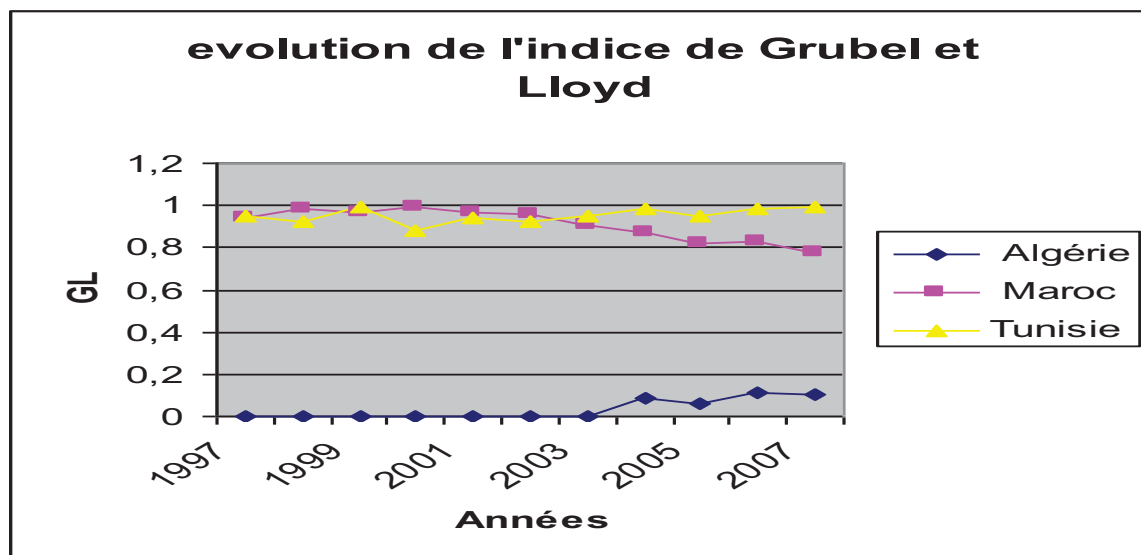
Pour les autres valeurs calculées elles sont reportées dans le tableau suivant :

²⁶ Assen SLIM et Farid EL ALAOUI, « Précis d'économie internationale », Edition Ellipses, Mai, p 164.

Tableau n°30 : Evolution de l'indice de Grubel et Lloyd pour les pays du Maghreb (Produits industriels)

	Algérie	Maroc	Tunisie
1997	-	0,94	0,95
1998	-	0,98	0,92
1999	-	0,97	0,99
2000	-	0,99	0,88
2001	-	0,97	0,94
2002	-	0,96	0,92
2003	-	0,91	0,95
2004	0,087	0,87	0,98
2005	0,06	0,82	0,95
2006	0,11	0,83	0,98
2007	0,1	0,78	0,99

Source : Réalisé par l'étudiante.

Graphique n°17 : Evolution de l'indice de Grubel et Lloyd pour les produits industriels

Source : réalisé a partir des résultat du calcul par l'auteur du mémoire.

Les données statistiques pour l'Algérie, n'étaient pas disponible sur le site du Fond monétaire Arabe, nous avons calculé l'indice juste pour les années 2004 jusqu'à 2007. Ceci dit, nous remarquons que l'indice est très faible pour l'Algérie. Il varie entre 6% en 2005 et 11 % en 2006 ce qui explique l'inexistence de commerce intra branche puisque l'indice tend vers 0.

Le constat pour le Maroc et la Tunisie est presque identique ; puisque la valeur de l'indice de Grubel et Lloyd est presque la même pour les deux pays.

Tableau n° 31 : Echange Algérie (Maroc -Tunisie- UE)

	Algérie / Maroc		Algérie / Tunisie		Algérie / UE	
	X	M	X	M	X	M
1997	104,85	7,60	-	154,70	8783,56	4616,98
1998	63,43	8,40	-	11,41	6470,92	5041,40
1999	112,33	6,74	-	22,56	7901,48	4898,70
2000	132,24	5,53	-	7,50	13861,55	4957,74
2001	147,36	8,05	-	10,93	11773,86	5929,94
2002	153,46	16,46	0	95,94	11887,60	6535,30
2003	155,71	19,83	0	91,99	11952,83	8680,27
2004	206,52	34,16	0	101,13	14487,59	10203,20
2005	282,72	47,70	171,02	137,98	20094,02	11242,82
2006	380,63	46,81	207,60	159,67	27542,80	11078,93
2007	561,22	62,06	326,95	200,28	26712,35	14534,61

Source : Fond Monétaire Arabe.

Cette similarité est le résultat du développement d'une base manufacturière efficiente au Maroc et en Tunisie (textile notamment), pays qui ont su profiter des préférences douanières accordées par l'Union Européenne dans le cadre du trafic de perfectionnement passif. Ce qui revient à dire que l'orientation privilégiée des échanges du Maroc et de la Tunisie avec l'Union Européenne a développé une similitude des structures productives dans ces deux pays.

Cette situation a même généré une concurrence vive entre le Maroc et la Tunisie dans leurs relations avec l'Union Européenne. En effet, 68% des exportations tunisiennes sont dans des industries où le Maroc détient aussi un avantage comparatif sur le marché européen. En revanche, le degré de similarité des exportations algériennes par rapport aux ventes du Maroc et de la Tunisie sur le marché de l'Union Européenne demeure faible.

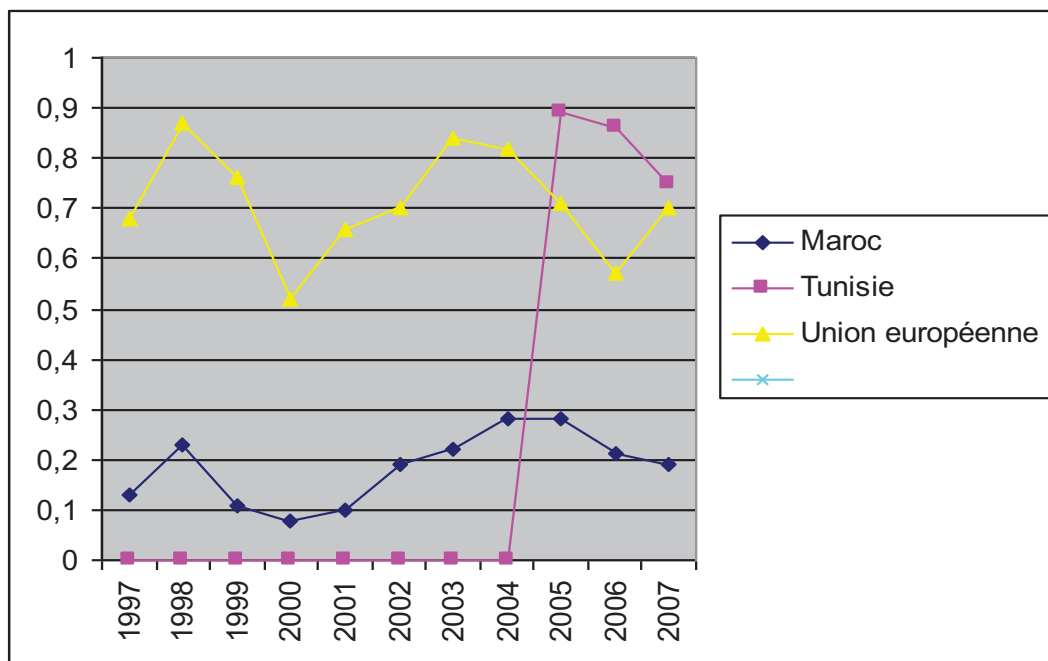
Alors que de multiples insuffisances semblent contraindre le potentiel d'intégration régionale, leur élimination nécessiterait une ferme volonté politique de coopération, dans un contexte où d'autres régions dans le monde sont en train de s'organiser en bloc pour tirer le meilleur profit de la mondialisation.

A partir de ce tableau nous allons calculer l'indice de Grubel et Lloyd global, pour les échanges de l'Algérie avec les deux pays du Maghreb et l'union européenne pour les marchandises. Nous pouvons voir clairement que l'indice de commerce intra branche entre l'Algérie et l'union européenne est plus important que celui réalisé avec la Tunisie et il est encore plus faible avec le Maroc

Tableau n° 32 : Evolution de l'indice de Grubel et Lloyd global

	Algérie / Maroc	Algérie / Tunisie	Algérie / UE
1997	0,13	0	0,68
1998	0,23	0	0,87
1999	0,11	0	0,76
2000	0,08	0	0,52
2001	0,10	0	0,66
2002	0,19	0	0,70
2003	0,22	0	0,84
2004	0,28	0	0,82
2005	0,28	0,89	0,71
2006	0,21	0,86	0,57
2007	0,19	0,75	0,70

Source : Calculé à partir des données du Fond Monétaire Arabe par l'étudiante.

Graphique n °18 : Evolution de l'indice de Grubel et Lloyd global

Source : a partir des données du tableau n°32.

IV.7.1. Indicateur du commerce intra branche Maghreb/UE :

Tableau n° 33 : indicateurs de commerce intra-branche

	1995	2000	2005	2008	2009
Algérie /UE	1,97	3,39	1,24	1,73	1,11
Maroc/UE	10,52	18,76	21,69	22,10	20,56
Tunisie /UE	22,58	22,30	22,66	28,19	27,47

Source : Rapport du FEMISE 2010.

L'indicateur d'échanges de type intra-branche est significatif du niveau de participation des pays à l'activité industrielle internationale. Globalement, on observe une amélioration sensible des parts d'échanges intra-branche entre les 2 périodes 1995-2000 et 2000-2009, avec une progression plus importante de ce type d'échanges avec le reste du monde. Cependant, du fait de la méthode de calcul, les résultats globaux pour l'ensemble des PM ne représentent pas la moyenne obtenue par les pays qui le composent, ce qui impose de faire une analyse par pays

Si la tendance générale est à l'amélioration des parts d'échanges intra-branche (excepté pour l'Algérie, dont les niveaux sont les plus faibles), c'est essentiellement avec les partenaires

du reste du monde que les niveaux de commerce intra-branche sont les plus significatifs. On remarque toutefois que les deux pays les plus proches de l'UE, la Tunisie et le Maroc, développent ce type d'échanges plus fortement avec leurs partenaires européens.

Enfin, globalement, ces 15 dernières années, les PM ont légèrement amélioré leurs performances en termes d'élargissement de la palette de produits exportés et de rapprochement des structures d'exportations avec la moyenne mondiale.

Cependant, pris individuellement les PM ne présentent pas les mêmes résultats. D'une part, seules l'Algérie par exemple, pays dont les exportations sont très concentrées sur un petit nombre de produits en début de période, et d'autre part, la Tunisie diversifie son panier d'exportations. De même, durant la même période, les structures d'exportations, du Maroc se rapproche des structures moyennes mondiales.

IV.8. Conclusions récentes du femise sur l'impact du partenariat euro méditerranéen sur les pays du Maghreb :

Globalement, la période 1995-2009 est marquée par la baisse tendancielle de la part de l'UE 27 dans les échanges extérieurs des PM. En 1995, les exportations des PM vers l'UE étaient 1,6 fois plus importantes que les exportations vers le reste du monde et les importations 1,2 fois plus fortes. En 2009, la part des pays du reste du monde surclasse celle de l'UE excepté pour les importations de produits manufacturés. L'adhésion dans les années 2000 des 12 nouveaux membres de l'UE n'a pas inversé cette tendance alors que ces derniers participent à hauteur de 8 à 9% à la part relative de l'UE par rapport au reste du monde en 2009²⁷.

IV.8.1 Evaluations quantitatives des accords EuroMed : étude et analyse critique :

Cette section présente les résultats des diverses évaluations quantitatives liées au partenariat Euromed, particulièrement l'accord de Barcelone. Tout d'abord, nous présentons les résultats d'études ex-ante, reposant sur des simulations effectuées au moyen de modèles Computable General Equilibrium (CGE). Ensuite, viennent des analyses ex-post qui sont généralement basées sur un modèle gravitaire. Comme discuté dans cette section, il peut exister des différences significatives entre deux types d'études.

De plus, la section actuelle fournit quelques réflexions sur l'existence d'un potentiel commercial entre les pays UE et PM comme indicateur du manque d'intégration régionale. Elle

²⁷ FEMISE 2010, « le partenariat euroméditerranéen à la croisée des chemins ». Novembre 2010. P03.

fournit également un éclairage sur la relation commerce croissance dans les PM. Le signe de cette relation offre des informations sur les sur la capacité d'un accord régional à relancer la croissance économique par le biais de la libéralisation des échanges. Enfin, le progrès dans l'intégration régionale entre les PM (accord GAFTA) est également estimé par une revue des études quantitatives.

IV.8.2. Les études ex-ante concluent à l'existence de gains potentiels significatifs liés à l'accord EuroMed

Le tableau n°34 synthétise les résultats obtenus dans 9 modèles CGE qui évaluent les effets de la libéralisation du commerce dans les deux pays du Maghreb (Maroc et Tunisie). Le cas algérien ne figure pas dans cette analyse.

Bien qu'il y ait de larges différences de résultats en fonction des hypothèses considérées dans les modèles, pratiquement toutes les études mettent en exergue les effets positifs sur le PIB et la croissance du commerce dans les PM. Un nombre significatif d'études avancent une hypothèse de croissance du PIB et du commerce de 5%. En fait, l'accord Euromed devrait permettre une augmentation du PIB de 12,2% au Maroc (Philippidis et Sajuan, 2006), 8,9% en Tunisie (Augier et Gasiorek, 2003). Certaines simulations donnent des effets du commerce encore plus forts : jusqu'à 54% pour le Maroc, 48% pour la Tunisie (Bouet, 2005), 18% pour la Tunisie (Brown, Deardorff et Stern, 1997), 14% pour le Maroc (McDonald et al. 2006).

Tableau n° 34 : Impact du processus de Barcelone sur le Maroc et la Tunisie Une revue des modèles EGC (résultats en variation de %)

	Coupe tarif. moy.	PIB	Importations	Exportations
Tunisie				
Augier et Gasiorek, 2003	30	8,9	0,2	-0,9
Bayar et al., 2001	27,5	6,5	-	-
Bouet, 2005	-	3,6	43,6	48,1
Brown, Deardorff, et Stern, 1997	-	0,9	7,6	18,1
Chemingui et Thabet, 2001	-	1,2	15	14
Maroc				
Augier et Gasiorek, 2003	23,1	5,4	0,1	-0,8
Bayar et al., 2001	-	-	1,3	1,1
Bouet, 2005	-	1,7	50,9	54,1
Hamdouch et Chater, 2001	54,7	-1,6	1,3	1,1
McDonald et al., 2006	26,1	1,1	13,3	14
Philippidis et Sanjuan, 2006	-	12,2	-	-
Rutherford et Tarr, 2000	19	1,3	-	-

Source : FEMISE, revue basée sur Lucke et Nathanson (2007).

Les raisons pour des effets aussi positifs ont été présentées précédemment. Sur la base d'une nouvelle théorie commerciale et de la nouvelle théorie sur l'intégration régionale, ces raisons comprennent les gains induits par l'élimination des barrières tarifaires (réattribution des facteurs), les termes des effets commerciaux ainsi que les gains induits par une concurrence imparfaite). Des gains supplémentaires peuvent également être mentionnés - dont la libéralisation des services, les IDE ainsi que l'élimination des NTBs - bien qu'ils ne soient pas pris en compte dans les CGEs.

IV.8.3 Les analyses EX-POST :

Comme expliqué dans Femise / BEI (Ahmed Galal, Jean-Louis Reiffers 2010), les effets ex-post des accords préférentiels depuis le début des années 80, (évalués à partir de modèles gravitaires) représentent autour de 20-25% de créations de trafic. Créations de trafic qui diminuent en fin de période, ce qui est naturel compte tenu du niveau initial des protections tarifaires. Par ailleurs, il convient de rappeler que le désarmement tarifaire était asymétrique dans la mesure où avant 1995 les PM avaient un accès libre au marché européen pour les produits industriels alors que ce n'était pas le cas pour les exportateurs européens sur le marché des PM. Il reste qu'ont probablement joué également, les limitations imposées par l'UE au développement des échanges agricoles, la suppression de l'accord multifibre qui a fortement érodé les préférences et la signature d'accords préférentiels avec les PECO. Le potentiel se situe donc manifestement dans les échanges agricoles et les échanges de services.

V. POURQUOI LES GAINS DE L'ACCORD UE-PM SONT-ILS SI LIMITES?

Parmi les principaux obstacles mentionnés dans la littérature on trouve l'intégration superficielle qui reste incomplète car les tarifs appliqués par les PM aux importations de l'UE restent significatifs, en dépit de l'accord de Barcelone. De plus, l'absence d'intégration profonde est l'une des principales raisons avancées pour expliquer les faibles effets du partenariat Euromed. Cet obstacle inclut plusieurs aspects, particulièrement une protection persistante de l'agriculture, la présence de NTBs significatives, les règles d'origine restrictive ainsi que l'absence de libéralisation des services.

V.1. Les progrès vers la libéralisation des tarifs sont trop lents dans les pays du Maghreb :

Le tableau n°35 fournit un éclairage sur les progrès faits par les pays Maghrébins en termes de libéralisation tarifaire. La première colonne est une perspective intéressante et utile sur les tarifs moyens appliqués par les PM à tous les pays. Le Maroc a également fait des progrès, alors que l'Algérie et même la Tunisie avancent plus lentement.

Dans une certaine mesure ces résultats expliquent les effets limités de l'accord de Barcelone identifiés dans la section précédente. En d'autres termes, le rythme lent d'élimination des tarifs dans les PM conduit à une marge de préférence limitée pour les importations UE sur les marchés des PM. De ce fait, les effets observés du processus de Barcelone sont beaucoup plus faibles que les effets potentiels identifiés dans les modèles CGE, sachant qu'ils étaient basés sur une libéralisation des tarifs plus substantielle.

Tableau n°35 : Tarifs moyens appliqués par les pays du Maghreb en 2009 (moyenne non-pondérée)

	Tarifs avec tous les pays	Tarifs avec l'UE	Part des lignes UE «duty-free»
Algérie	14,1	12,9	n.a
Maroc	8,2	3,9	51
Tunisie (2006)	22,2	18	39,2

n.a : non disponible.

source : FEMISE 2010, « le partenariat euroméditerranéen à la croisée des chemins ». Novembre 2010.

V.2. La protection de l'agriculture conduit à des pertes d'efficience :

Sachant que la libéralisation de l'agriculture est exclue de l'accord de Barcelone, la protection reste forte dans les PM et dans les pays de l'UE. En fait, le Tableau n° 36 montre des tarifs moyens significatifs, particulièrement en Egypte, en Tunisie mais également en Jordanie, au Maroc en Syrie et en Turquie. Plus importants que les tarifs, les NTBs dans l'agriculture restent à des niveaux particulièrement élevés.

En effet, le calcul des «Trade Restrictiveness Indexes» (Indices de Restriction Commerciale -TRIs) par Kee et al. (2006) suggère que i) la protection par NTBs est largement supérieure à la protection induite par les tarifs ; ii) dans l'agriculture les TRIs sont généralement supérieurs à ceux des produits manufacturés ; iii) dans les PM les NTBs sont particulièrement élevées comparées à la protection tarifaire, particulièrement pour le Maroc et la Tunisie (Tableau suivant).

Tableau n°36: Les Indices de Restriction Commerciale (TRIs) pour les tarifs et les NTBs

	Tarifs et NTBs	Tarifs seuls
EU	0,45	0,08
Algérie	0,55	0,02
Maroc	0,71	0,09
Tunisie	0,94	0,1

Source : Rapport du FEMISE 2010, «le partenariat euroméditerranéen à la croisée des chemins ». Novembre 2010. P13

V.3 . Les barrières non tarifaires restent élevées dans les PM

Comme montré ci-dessus, l'élimination des tarifs ne signifie pas l'élimination des protections commerciales. En effet, l'accord de Barcelone ne prend pas en compte l'élimination des NTBs, car les PM appliquent toujours une protection globale forte.

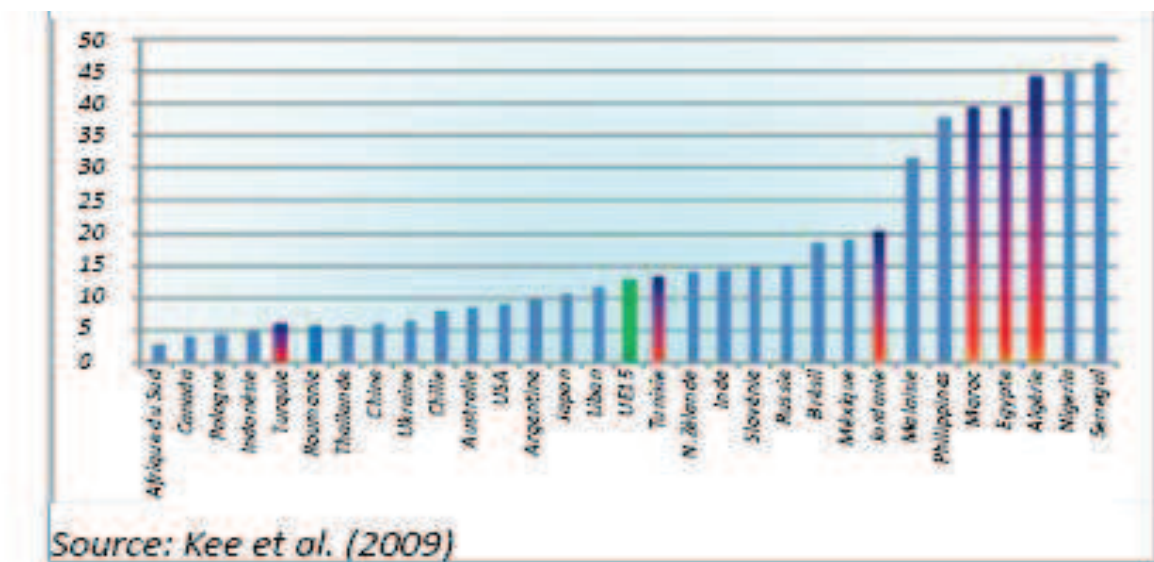
Pour illustrer cette affirmation, Kee et al. (2009) ont récemment calculé l'équivalent ad-valorem (AVEs) des NTBs dans 91 pays du monde. Les principaux résultats sont présentés dans le tableau n°. Il est frappant de constater que les PM présentent des AVEs significatifs pour les NTBs. A titre d'exemple, en Algérie, et au Maroc, les NTBs présentent une moyenne d'environ 40% en équivalent tarifs. Si l'on rajoute ces AVEs à la protection tarifaire persistante vis à vis de l'UE, la protection globale s'élève à 60%.

Tableau n° 37: Protection tarifaire dans l'agriculture (%)

	Tarif moyen	Tarif max. (%)
UE	n.d.	n.d.
Algérie	19,4	n.d.
Maroc	23,1	227
Tunisie	49	889

Source : FEMISE 2010, « le partenariat euroméditerranéen à la croisée des chemins ». Novembre 2010. P13.

De plus, le graphique n°19 suggère que les AVEs des PM sont généralement beaucoup plus élevées que dans les pays développés et que dans les pays émergents. En particulier, l'Algérie, le Maroc et l'Egypte ont des AVEs plus élevées que les pays d'Amérique Centrale et d'Asie. Cependant on observe deux exceptions : la Tunisie dont les AVEs sont proches de la moyenne mondiale, et la Turquie qui est le seul PM avec un faible niveau d'AVE (seulement 6%).

Graphique n°19 : Equivalents Ad-Valorem des NTBs dans les pays sélectionnés

Il faut observer que les NTBs de l'Europe des 15 sont également significatives, c'est-à-dire environ 13,4% en AVEs. Sur la base des résultats de Kee et al., elles sont supérieures à celles du Japon (11,1%), des USA (9,5%) et du Canada (4.5%). Pour résumer, il est évident que

l'exclusion des NTBs du processus de Barcelone réduit dans une large mesure les gains potentiels de l'intégration régionale dans la zone Euromed.

Ceci est essentiellement dû au fait que la réduction des tarifs ne représente qu'une petite partie de la libéralisation du commerce puisque les NTBs sont beaucoup plus élevées que les tarifs dans la plupart des pays.

Tableau n° 38: Les Indices de Restriction Commerciale (TRIs) pour les tarifs et les NTBs

	<i>Tarifs et NTBs</i>	<i>Tarifs seuls</i>
<i>EU</i>	<i>0,45</i>	<i>0,08</i>
<i>Algérie</i>	<i>0,55</i>	<i>0,02</i>
<i>Maroc</i>	<i>0,71</i>	<i>0,09</i>
<i>Tunisie</i>	<i>0,94</i>	<i>0,1</i>

Source : FEMISE 2010, « le partenariat euroméditerranéen à la croisée des chemins ». Novembre 2010. P13.

V.4. L'impact spécifique des barrières commerciales techniques (BCT) :

Une analyse supplémentaire permet d'étudier les problèmes dus à des NTBs spécifiques. A ce titre les Barrières Techniques Commerciales (Technical Barriers to Trade - TBTs) semblent constituer un obstacle majeur au commerce comme le démontre Michalek (2005). Selon cet auteur, contrairement aux CEECs, seule une faible portion des exportations des PM est soumise à la réglementation. Ceci reflète partiellement l'incapacité des PM à se conformer aux réglementations ou normes techniques appliquées dans l'UE. Toutefois, il existe quelques différences entre Israël et la Turquie (qui ont une part d'exportation plus élevée soumise à la réglementation) et les autres PM (qui ont une part d'exportation plus élevée non soumise à la réglementation).

Dans tous les cas, l'existence de TBTs substantielles conduit à une distorsion commerciale dans le cadre des échanges PM-EU, le résultat étant que les gains potentiels dus à l'intégration économique ne peuvent pas être exploités.

De ce point de vue, Michalek (2005) montre dans une approche d'équilibre partiel que l'harmonisation technique a un impact positif sur les échanges entre les pays qui mettent en œuvre cette procédure d'harmonisation. Ces résultats ont de fortes implications politiques qui seront discutées dans la section suivante.

V.5 Les règles d'origines sont souvent restrictives :

Les règles d'origine (Rules of origin - RoOs) définissent les conditions auxquelles un produit doit répondre pour être considéré comme provenant du pays pour lequel l'accès préférentiel est souhaité. La principale justification pour les RoOs réside dans la prévention de la déflexion commerciale, à savoir un processus permettant à un produit provenant d'un pays non participant d'entrer dans l'UE par le biais de partenaires de libre échange avec l'UE dans le but d'éviter de payer les droits de douanes. Toutefois, selon plusieurs auteurs les ROOs sont parfois restrictives et conduisent à des coûts significatifs et à une réduction commerciale au sein d'une Zone Commerciale Préférentielle (Breton and Manchin, 2003a; Pomfret, 2003, etc...). Toutefois, les restrictions associées aux ROOs dépendent également de la spécification sur le cumul, qui peut être bilatéral, diagonal ou complet.

V.6 Les services ont été exclus de l'accord de Barcelone :

Les services - initialement exclus de l'accord de Barcelone - constituent un autre aspect de l'échec d'intégration entre l'UE et les PM. L'absence de libéralisation des services est également un obstacle majeur aux gains commerciaux. En fait, Togan et Michalek (2007) montrent un effet significatif sur le PIB, particulièrement pour la Turquie et la Tunisie. A titre d'exemple, la libéralisation du secteur bancaire en Turquie devrait induire une augmentation du PIB de 2,4%. Toutefois, depuis le début des années 2000, quelques progrès ont été réalisés par les PM dans deux domaines. Premièrement, ils ont initié une amélioration de la libéralisation par le biais d'engagement au GATS. Puis, l'initiation des négociations régionales en 2006 pour la libéralisation des services avec l'UE devrait progressivement améliorer la situation sous réserve qu'un accord soit conclu et mis en œuvre.

V.7. Le manque d'une véritable intégration horizontale (GAFTA) :

Comme le suggèrent plusieurs auteurs, les PM pourraient être en position de bénéficier de plus d'intégration verticale (avec l'UE) sous réserve que l'intégration horizontale (avec d'autres PM) soit également atteinte (Puga et Venables, 1997, Péridy et Bagoulla, 2010b). Ceci s'explique par le fait que l'intégration entre les PM devrait améliorer l'efficacité des processus de production dans cette zone (par la déségmentation des marchés, les économies d'échelle, la localisation industrielle appropriée et autres gains d'efficience).

Ce qui devrait ensuite augmenter les gains dans toute la zone Euromed, par le biais d'effets d'entraînement en amont/aval. Toutefois, malgré de réels efforts des PM pour réduire les tarifs dans la zone GAFTA, il est évident que l'intégration régionale sud-sud est loin d'être obtenue. Il reste de nombreux obstacles, parmi lesquels :

- Des BNT significatives et parfois en augmentation dans la zone GAFTA, particulièrement pour les textiles (procédures administratives lourdes, BCT élevées, absence de reconnaissance mutuelle ou de normes communes, frictions commerciales dans les industries sensibles).
- L'absence de libéralisation dans des secteurs spécifiques, particulièrement les services.
- La persistance de marchés segmentés en raison de litiges politiques et l'absence d'infrastructures transfrontalières. Ces éléments rendent impossible l'exploitation d'économies d'échelle dans cette zone.
- Des problèmes liés à des règles d'origine floues et inappropriées.
- La présence de fortes distorsions qui conduisent à des effets de débordement négatifs dans certains PM. A titre d'exemple, il existe des différences de prix significatives entre membres du GAFTA : des pays tels que l'Arabie Saoudite bénéficient d'un des prix les plus bas du pétrole comparés au Liban qui doit importer son pétrole. Ceci conduit à une distorsion significative qui affecte les entreprises libanaises en réduisant leur compétitivité non seulement sur les marchés GAFTA mais également sur leur propre marché intérieur. Cette situation est même renforcée par l'intervention de l'état par le biais de subventions et de taxes dans l'industrie pétrolière qui ne sont pas harmonisées entre les pays (Ghoneim et Péridy, 2009).
- Les problèmes dus aux lentes réformes macroéconomiques et de gouvernance.
- L'absence d'attractivité pour les IDE (Neaime, 2005, Abu-Al-Foul et Soliman, 2008)

- L'absence de coopération financière et monétaire. Ceci concerne le mauvais alignement des taux de change, les divergences des cycles d'activités, les politiques monétaires et macroéconomiques, etc. (Neaime, 2005; Abu-Bader et Abu-Qarn, 2008).

Ces obstacles conduisent à des manques d'efficacité significatifs qui empêchent la zone Euromed de produire des gains supplémentaires de bien-être social.

V.8. La spécialisation dans les PM est constamment fondée sur des produits à faible valeur ajoutée :

La grande masse des exportations des PM se concentre encore sur les produits à faible valeur ajoutée. Malgré une amélioration récente par l'augmentation du contenu technique des produits, les progrès vers une amélioration de niveau est trop lente. Un nombre croissant de travaux de recherche met en évidence le rôle de l'éducation et de la recherche dans l'explication du succès économique de certains pays en termes de croissance et de convergence. En ce qui concerne les PM, bien que leurs performances de croissance moyenne au cours de la dernière décennie soient légèrement supérieures à celles de l'UE15 (environ 3%), plusieurs auteurs avancent que certains PM n'ont pas clairement engagé leur processus de convergence vers les niveaux per capita de l'UE (Guétat et Serranito, 2010; Péridy and Bagoulla, 2010), sauf la Tunisie, la Turquie, ainsi que l'Egypte dans une moindre mesure. Ceci soulève la question sur les causes de ce phénomène. Dans une recherche récente, Péridy (2010), montre que le différentiel d'innovation entre les pays de l'UE et les PM est un facteur majeur expliquant le processus de convergence entre ces deux zones.

Il est possible d'identifier trois groupes de pays. Le premier groupe comprend les pays d'Europe du Nord (plus Israël comme exception), où les dépenses de R&D dépassent généralement 2% du PIB. De ce point de vue, les pays scandinaves présentent les plus hauts pourcentages (supérieurs à 3%). Un groupe intermédiaire comprend les pays d'Europe du Sud (Espagne, Italie et Portugal), avec un pourcentage correspondant généralement supérieur à 1% (sauf la Grèce à 0,6%). Le dernier groupe comprend les PM où les parts de R&D se situent à moins de 1%, sauf en Tunisie (1,1%). Cette classification est également valide si l'on prend d'autres variables, telles que l'indice de capital humain, l'indice d'innovation technologique, le nombre de chercheurs par million d'habitants, etc.

CONCLUSION

Au Maghreb, ces dernières années la conjoncture internationale et les désordres monétaires et financiers ont durablement éprouvé les économies de la région caractérisées par une crise des régimes d'accumulation et des modes de régulation, une rapide montée de l'endettement extérieur et l'existence de déséquilibres financiers et commerciaux.

Rappelons que celle de la Tunisie a atteint un stade de développement dominé par une forme de spécialisation (industries manufacturière : textile et confection, tourisme) à faible contenu technologique et en capital humain. L'économie algérienne, par contre, est celle d'un pays mono exportateur dépendant des prix du pétrole et du gaz. Quant à celle du Maroc, c'est une économie agro minière de spécialisation primaire exportatrice de produits finis de consommation (textiles, habillement), de biens alimentaires et de matières premières.

Toutes les économies maghrébines expriment une tendance à l'ouverture et à la libéralisation accompagnée de profondes réformes économiques. Dans le cadre de la mise en place d'une zone de libre-échange, le partenariat euro-maghrébin, qui a pour fonction essentielle d'apporter un développement soutenu des échanges.

Dans ces conditions, le partenariat euro-maghrébin est largement tributaire de la capacité de l'Europe à ouvrir ses marchés, y compris le marché agricole. La création de la ZLE n'a pas uniquement pour objectif d'intensifier les échanges commerciaux mais aussi de développer un espace de production nourri par de multiples délocalisations d'activités économiques et un mouvement soutenu de flux de capitaux en direction des entreprises privées.

Les accords de libre-échange avec les pays du Maghreb ont ainsi des coûts liés à la baisse des recettes assises sur les droits de douane, à la concurrence des produits européens ; ils engendrent des coûts transitoires à court terme. La balance commerciale des pays du Maghreb se détériorera et elle supposera un afflux de capitaux pour compenser le déficit de la balance courante.

Quinze ans après la signature de l'accord de Barcelone, le bilan du volet économique du partenariat euro méditerranéen reste mitigé tant au niveau du développement des échanges commerciaux que du développement socio-économique.

Il existe de nombreux travaux visant à l'évaluation de l'impact de la libéralisation commerciale plus particulièrement à l'impact des accords de libre-échange régionaux.

D'une manière générale, la théorie standard ne permet pas de conclure de manière systématique sur l'impact des accords régionaux de libre-échange. En effet, ces accords ne constituent qu'un optimum de second rang, et on réduit une distorsion en libéralisant les échanges intra-régionaux pour en créer d'autres (cf. les effets de détournement d'échanges).

Pourtant, la plupart des études empiriques concluent à un impact positif des accords commerciaux régionaux. Les accords Nord-Sud – tels que celui qui nous intéresse ici – sont considérés comme les plus prometteurs par la Banque mondiale (2000). Compte tenu des différences de dotations factorielles entre les partenaires, ce type d'accords offrirait le plus grand potentiel de développement des échanges¹.

Ceci étant, l'évaluation de l'impact des accords Euromed est un peu particulière puisqu'il existe déjà un accord préférentiel asymétrique qu'on transforme en accord réciproque. Compte tenu du poids de l'UE dans les importations de la Tunisie (75 %) par exemple, évaluer l'application des accords d'association s'analyse presque comme une libéralisation unilatérale, puisqu'on passe d'un accord asymétrique (ouverture du seul marché européen) à un accord symétrique (ouverture commerciale réciproque).

Comme on le sait, une libéralisation unilatérale a systématiquement un impact positif dans la théorie standard pour le pays concerné si on pose l'hypothèse du « petit pays » (*price taker*) pour lequel les prix mondiaux des importations et des exportations sont fixes (autrement dit exogènes au modèle).

¹ Jean-Pierre Cling (23/24 octobre 2003), « les enjeux du partenariat euromed a l'heure du cycle de Doha », Séminaire sur le thème « Compétitivité, croissance et ouverture économique : Enjeux et défis », Tunis. P02.

Il est plus difficile d'assimiler les accords d'association à une pure libéralisation unilatérale pour les autres pays méditerranéens où la part des importations en provenance d'Europe est certes importante mais tout de même plus faible qu'en Tunisie (environ 60 % pour l'Algérie et le Maroc par exemple)².

Une étude récente du CEPII (Bchir, Decreux, Fouquin, 2003) parue dans la revue *Economie et Statistique* évalue l'impact des accords d'association sur les pays d'Afrique du Nord (selon leur définition : Algérie, Egypte, Libye, Maroc, Tunisie) et sur la Turquie. L'étude utilise le modèle multinational construit par le CEPII. L'étude conclut à un impact négatif pour les pays d'Afrique du Nord de la transformation des accords commerciaux asymétriques en vigueur en des accords symétriques de libre-échange. Dans le cas d'une libéralisation limitée à l'industrie (ce qui est le cas pour les accords actuels), la perte de PIB serait de - 1,7 %. Elle serait de - 1,3 % seulement si les accords étaient étendus aux produits agricoles, ce qui n'est pas le cas actuellement. L'originalité de l'étude est de prendre en compte l'élargissement de l'UE à l'Est en 2004.

Ce résultat s'explique essentiellement par le fait que la libéralisation est unilatérale (puisque le marché européen est déjà ouvert aux exportateurs d'Afrique du Nord) et limitée aux produits en provenance de l'Union européenne, des pays accédants et de la Turquie (sous l'hypothèse forte que ce pays signe des accords avec les pays d'Afrique du Nord). L'étude de Dessus et Suwa (1998) qui mesure à l'aide d'un modèle EGC l'impact sur l'économie égyptienne de l'accord d'association avec l'Union européenne, conclut également à un impact négatif de l'accord pour l'Egypte en termes de PIB (cet impact ne devient positif que si on effectue une hypothèse d'externalités sur les exportations liées à l'accord)

Quoi qu'il en soit, il semblerait donc que les pays du Maghreb auraient peu à retirer de cette libéralisation imposée par la mise en conformité aux règles de l'OMC, par rapport à la situation de départ d'accord asymétrique. Cela tient au fait que les gains d'un accord symétrique ne peuvent se produire : gains nuls en termes d'accès au marché dans le premier scénario limité aux produits industriels (il faudrait que la libéralisation touche aussi les produits agricoles) ; absence d'effet sur les investissements directs qui constitue un des principaux gains attendus de ce genre d'accords (cf. le cas de l'Alena), etc

^{2 2} Jean-Pierre Cling, op cit, p 03.

En ce qui concerne le Partenariat euro maghrébin par contre, il y a eu peu de progrès en comparaison avec les objectifs souhaités par les accords. Le développement dans les pays maghrébins reste faible, l'importance des exportations est limitée et les compagnies étrangères hésitent encore à investir dans la région. Le défaut de croissance économique et de création d'emplois donne lieu dans les pays MED à de sérieuses crises économiques, politiques et sociales.

L'Accord d'Association exerce des pressions sur le système économique, afin de s'adapter à une économie de plus en plus efficace et efficiente ainsi que cet accord a donné à l'économie maghrébine un statut d'une économie émergente. Ainsi que la mise en place de cet accord favorise la réalisation d'une Zone de Libre Echange entre les pays du Maghreb (Algérie, Tunisie et le Maroc). À l'heure de la mondialisation, la réussite de l'intégration Nord/Sud reste largement tributaire d'une coopération Sud/Sud très poussée. L'une complète l'autre. Les Maghrébins doivent dépasser leurs divergences politiques. Plus que jamais, le Maghreb est nécessaire³.

D'une manière générale, l'effet de l'accord euro maghrébin, ne sera positif que si les pays du Maghreb arrivent à réaliser les modalités de la concurrence et de la compétitivité. Et ceci se réalisera en adaptant les programmes de mise à niveau et d'introduire les nouvelles méthodes de gestion dans toutes les administrations.

Et comme nous l'avons constaté à travers l'étude de l'évolution de l'indice de Grubel et Lloyd, le commerce intra branche reste faible dans ces pays, et même en ce qui concerne la diversité des produits exportés elle reste très faible, l'Algérie par exemple exporte plus de produits de matière première que de produits industriels. Le Maroc se spécialise dans le textile et les produits agricoles, et la Tunisie dans le tourisme.

Cependant, il existe une volonté de la part des pays du Maghreb, à suivre les plans de mises à niveau, pour être compétitif vis-à-vis des produits de l'union européenne et ce ci a travers :

- Renforcer la réforme fiscale, afin de compenser les pertes dans les recettes douanières, dues aux exonérations (des tarifs et taxes) sur les produits en provenance de l'union européenne.

³ Smail KOUTTROUB(juillet 2007) « Les économies maghrébines à l'épreuve de l'élargissement de l'Union Européenne », *Multipol*, p17.

- Organiser les dispositifs du marché et la politique de la concurrence, et ordonnancer les dispositifs de l'investissement.
- La privatisation et l'organisation du secteur publique.

Et Khader Bichara conclut : « le défi le plus préoccupant auquel les pays maghrébins seront confrontés proviendra essentiellement de la libéralisation du commerce multilatéral, ce qui contribuera à l'accentuation de la pression concurrentielle et à l'érosion de l'accès préférentiel au marché européen »⁴.

L'enquête sur les effets de l'accord de Barcelone et l'identification des principaux obstacles expliquant que ces effets soient limités, amènent les recommandations suivantes⁵ :

1. Les PM doivent achever leur suppression tarifaire vis-à-vis des produits de l'UE. Quoiqu'il en soit, l'achèvement de la suppression tarifaire dans les années à venir devrait engendrer des gains complémentaires en termes de commerce et d'aide sociale, gains qui font défaut aujourd'hui.
2. La priorité doit également être donnée à la suppression des barrières non tarifaire (BNT). En effet, nous avons montré qu'à l'exception de la Turquie qui a fortement réduit ses BNT, les autres PM affichent des BNT importantes, notamment l'Algérie, et le Maroc. Dans ces pays, les BNT représentent environ 40 % en équivalent tarifaire. La Tunisie occupe une position intermédiaire, c'est-à-dire proche de la moyenne mondiale (13 %). En outre, l'UE doit également réduire ses BNT vis-à-vis des PM puisque l'équivalent tarifaire de l'UE est également important (13 %).
3. Parmi les nombreuses BNT pouvant être réduites, les barrières techniques au commerce peuvent être réduites en se dirigeant vers une reconnaissance mutuelle ou l'adoption de la réglementation technique de l'UE.
4. L'adoption du système de cumul diagonal pour les règles d'origine devrait également être une priorité pour réduire les coûts des échanges entre l'UE et les PM. À cet égard, la Déclaration de Palerme (2003) a tracé la voie conduisant à la mise en œuvre de ce système. Au-delà, la question portant sur un système de cumul total subsiste. Cela permettrait une plus grande fragmentation des processus de production parmi les

⁴ Rapport FEMISE(2003), « L'élargissement à l'Est et le partenariat euro- méditerranéen : un jeu à somme positive », Louvain-la-Neuve, Publication du CERMAC. P 15.

⁵ Rapport FEMISE 2010, « le partenariat euromediterranée à la croisée des chemins ».P 53.

membres de la zone Euromed. Les liens économiques et le commerce dans la région s'en trouveraient alors stimulés.

5. La question de la libéralisation de l'agriculture est débattue depuis longtemps. Elle est devenue un problème politique. Le niveau de protection (y compris les BNT) est actuellement très élevé, non seulement dans les PM (où les indices de restriction commerciale est de 0,94 en Tunisie) mais également dans l'UE (0,45). Une plus grande libéralisation dans l'agriculture permettrait
 - i. De produire plus de rentabilité et de gains en terme d'aide sociale ;
 - ii. De stimuler les avantages comparatifs et donc les exportations, notamment au Maroc, qui jouit d'un avantage comparatif important pour ces produits ;
 - iii. De réduire la pression migratoire des travailleurs saisonniers (dans la mesure où la production domestique serait possible à plus grande échelle dans les PM avant l'exportation vers l'UE).

D'autre part, cette libéralisation entraînerait une perte en terme de surplus chez les producteurs dans les secteurs concurrents dans l'UE (fruits et légumes, en particulier les tomates, les agrumes, les fraises, etc.). Il convient toutefois de rappeler que les producteurs de l'UE s'attendaient également à connaître une baisse de la production lorsque l'Espagne et le Portugal entrèrent dans la CE en 1986. Contrairement aux attentes, les producteurs de la CE ont pu faire face à la concurrence espagnole et développer leur propre production grâce à la différenciation des produits et l'amélioration de la qualité, par exemple pour les producteurs français de fraises.

- 6 La libéralisation des services est nécessaire pour accroître la rentabilité et les gains en termes d'aide sociale à partir de l'accord de Barcelone. Malgré les avancées importantes de ces dix dernières années en terme de libéralisation (via les engagements de l'AGCS), d'importants progrès restent à faire. La Turquie est le pays où la libéralisation des services a été la plus forte, avec des niveaux inférieurs à 5 % dans les secteurs de la banque et des télécommunications. La Jordanie et le Liban ont fortement augmenté la participation étrangère dans la plupart des secteurs, notamment la banque.

Toutefois, ces pays contrôlent encore la gestion et l'emploi dans les services (Mode 4). Le Maroc peut faire davantage d'efforts dans la libéralisation des sociétés de service stratégiques que le gouvernement contrôle encore.

En outre, la question du contrôle des devises, qui agit comme une barrière transversale pour les modes 1 et 2, devrait faire l'objet d'une étude. Enfin, un accord spécifique avec l'UE semble nécessaire pour créer un véritable ALE incluant les services. Cela stimulerait les gains résultant de l'accord Euromed en élargissant sa portée. À cet égard, l'ouverture en 2006 de négociations régionales pour la libéralisation des services avec l'UE devait améliorer progressivement la situation, mais le rythme de la négociation devrait être accéléré.

- 7 La promotion de l'intégration horizontale entre les PM devrait également être encouragée. Cela améliorerait l'efficacité des processus de production dans cette zone (par le biais de la déssegmentation du marché, des économies d'échelle, d'une implantation industrielle adéquate et d'autres gains de rentabilité). Cela devrait à son tour permettre d'accroître les gains dans l'ensemble de la zone Euromed grâce à des interactions verticales.

Malgré un progrès réel en terme de libéralisation tarifaire dans la zone GAFTA, ce domaine n'est toujours pas intégré. En réalité, le commerce intra-GAFTA représente à peine 10 % du commerce global de ces pays. Plusieurs plans d'action ambitieux doivent être mis en œuvre :

- a) Réduire les coûts commerciaux qui restent élevés dans la zone (forte réduction des BNT, libéralisation des services, adoption de règles d'origine claires, etc.)
- b) Réduire les distorsions grâce à l'harmonisation fiscale.
- c) Attirer l'IDE grâce à des incitations et des politiques fiscales, économiques et industrielles appropriées.
- d) Lutter contre la segmentation du marché qui empêche les PM d'exploiter les économies d'échelle (développement d'infrastructures transfrontalières et coopération administrative et politique).
- e) Accélérer les réformes macroéconomiques et de gouvernance.
- f) Engager une coopération financière et monétaire (en abordant le décalage des cours de change et en harmonisant les politiques monétaires et macroéconomiques lorsque nécessaire).

L'intégration régionale et la libéralisation des échanges sont des conditions nécessaires mais insuffisantes pour stimuler la croissance dans les PM et faciliter le processus de convergence. Plusieurs autres conditions doivent être remplies grâce à des mesures politiques adéquates :

8. Développer l'économie de la connaissance, c'est-à-dire le capital humain, l'innovation et la R&D. L'innovation comme un vecteur majeur de croissance dans la zone Euromed. À cet égard, l'écart en terme d'innovation entre l'UE et les pays du MOAN empêche ces derniers de converger vers les standards de l'UE en matière de PIB. Les récents efforts de la Tunisie, où la R&D représente plus de 1 % du PIB, sont encourageants et nous avons montré que cela explique dans une certaine mesure le fait que ce pays ait entamé son processus de convergence vers l'UE. L'Algérie, la Syrie et l'Égypte restent toutefois nettement en retrait.

Cela est un obstacle majeur à la croissance.

En conséquence, les gouvernements des pays du MOAN devraient donner la priorité à l'éducation, l'innovation et la recherche i) en développant l'investissement public dans ces secteurs, y compris la formation ; ii) en incitant l'investissement privé dans des secteurs spécifiques de haute technologie ou novateurs (énergie propre, informatique, etc.) ; en attirant les capitaux étrangers grâce à l'IDE dans des industries choisies.

- 9 Promouvoir la spécialisation et le perfectionnement « à valeur ajoutée ». Il est parfaitement démontré que le processus actuel de spécialisation dans les PM n'est pas particulièrement créateur de croissance dans la mesure où il repose sur des industries à faible valeur ajoutée et du fait du manque de perfectionnement. Des gros efforts doivent être faits dans ce domaine. Si le gouvernement ne peut pas changer cette situation directement, il peut ouvrir de nouvelles voies via i) le développement de la formation et de l'innovation dans les industries concernées ; ii) des mesures d'encouragement fiscal pour les entreprises nationales et étrangères.

10 . Améliorer l'environnement commercial :

- i. En étendant et en achevant les réformes macroéconomiques
- ii. En accélérant la réforme de l'État et du secteur public pour plus de transparence et d'efficacité (gouvernance) ;
- iii. En ouvrant l'accès des entreprises étrangères dans le pays ;
- iv. En investissant dans les infrastructures (autoroutes, trains à grande vitesse, transport maritime).

Ces efforts ayant également un coût, les accords UEPM peuvent servir à partager une partie des efforts grâce :

- i. A une participation accrue des prêts de la BEI ;
- ii. Au développement de programmes communs de formation, d'éducation et de recherche ;
- iii. Au développement de projets innovants dans le cadre de l'Union pour la Méditerranée ;
- iv. Au développement de transferts de technologie via des investissements privés de l'UE dans la région Méditerranéenne, etc.

I. LISTE DES TABLEAUX :

N° du tableau	Titre	Page
1	Les différentes conceptions de l'intégration régionale	39
2	Illustration de la création et du détournement d'échange (trois pays, un produit)	53
3	Evolutions des relations commerciales de l'UE (1993-2008)	77
4	Conditions d'efficacité pour le partenariat euro- méditerranéen	88
5	Structure des échanges intra- maghrébin (%)	101
6	Flux d'IDE dans les trois pays du Maghreb en moyenne annuelle (1990-2006)	113
7	Le calendrier du démantèlement tarifaire avec l'UE le cas de la Tunisie	119
8	Calendrier du démantèlement tarifaire de l'accord de libre-échange en Tunisie (1995-2008)	110
9	Calendrier des rythmes de démantèlement tarifaire au Maroc	114
10	Calendrier de libéralisation des produits industriels en Algérie	118
11	Calendrier de libéralisation des produits agricoles en Algérie	119
12	Engagements et paiements MEDA I pour l'Algérie (millions d'euros).	120
13	Les engagements MEDA II (million d'euros)	120
14	Les 10 premiers fournisseurs de l'Algérie en 2006	131
15	Etat des investissements dans la PME en 2006	132
16	La perte des ressources exprimées en % du PIB	133
17	Evolution des exportations hors hydrocarbures de l'Algérie (en milliers de tonnes)	135
18	Evolution de la population de PME	137
19	Evolution de la croissance de la population de PME par secteur d'activité (en %)	138
20	Les contraintes aux exportations de produits agricoles de l'Algérie (extrait)	140
21	Evolution des recettes budgétaires (en % du PIB)	145
22	Nombre et part des PME marocaines par tranche d'effectif	147
23	Evolution des flux d'IDE (en millions de dollars US)	149
24	Taux d'investissement en Tunisie (en % du PIB)	154
25	Indicateurs IDE en Tunisie (1994 – 2004)	158
26	Importations de l'Algérie (de marchandises) des pays du Maghreb et de l'union européenne	160
27	Exportations (de marchandises) de l'Algérie vers le Maroc, la Tunisie et l'Union européenne	161
28	Exportation de produits industrialisés des pays du Maghreb	162

LISTES DES TABLEAUX ET GRAPHIQUES

29	Importation de produits industrialisés des pays du Maghreb	162
30	Evolution de l'indice de Grubel et Lloyd pour les pays du Maghreb (Produits industriels)	164
31	Echange Algérie (Maroc -Tunisie- UE)	165
32	Evolution de l'indice de Grubel et Lloyd global	166
33	Indicateurs de commerce intra-branche	167
34	Impact du processus de Barcelone sur le Maroc et la Tunisie Une revue des modèles EGC (résultats en variation de %)	169
35	Tarifs moyens appliqués par les pays du Maghreb en 2009 (moyenne non-pondérée)	171
36	Indices de Restriction Commerciale (TRIs) pour les tarifs et les NTBs	172
37	Protection tarifaire dans l'agriculture (%)	173
38	Les Indices de Restriction Commerciale (TRIs) pour les tarifs et les NTBs	174

II. LISTE DES FIGURES ET GRAPHIQUES :

N° : des figures	Titre	Page
1	Les termes de l'échange	13
2	Nombre d'accords notifiés au GATT/OMC	44
3	Effets de création et de détournement d'échange avant et après formation de l'union douanière (sans et après instauration de tarifs douaniers)	49
4	Le théorème de Kemp et Wan	57
5	Nombre de blocs et Bien-être	66
6	Le triptyque économique intégré : le libre-échange accompagné et encadré	84
7	Evolution des échanges maghrébins (1990 - 2006)	99
8	Structure des échanges intra maghrébin en 2006 (en %)	101
9	Flux d'IDE dans les trois pays du Maghreb en moyenne annuelle (1990-2006)	103
10	Orientation du commerce algérien (en pourcentage année 2006)	116
11	indice des prix a la consommation	134
12	Part de l'UE dans le commerce extérieur du Maroc	142
13	Evolution de la production des PME entre 1992 et 2004 (En MDH)	147
14	Recettes et soldes budgétaires (en % du PIB) en Tunisie	153
15	FBCF et crédits au secteur agricole et de la pêche	155
16	Taux de croissance de la V.A de l'agriculture et pêche et contribution a la croissance économique (en prix constants)	156
17	Evolution de l'indice de Grubel et Lloyd pour les produits industriels	164
18	Evolution de l'indice de Grubel et Lloyd global	167
19	Equivalents Ad-Valorem des NTBs dans les pays sélectionnés	173

ANNEXE I: Le processus d'intégration régional dans le monde.



Le processus d'intégration régionale dans le monde
 Source : Fondation Nationale de Sciences Politiques - Paris

1

ANNEXE II : L'union européenne et ses voisins



1

Source : Commission européenne

Bibliographie

- Abdellaoui Mohamed-Karim et Laurent GRIMAL, « IDE, spillovers et croissance dans les pays en développement : application au cas de la Tunisie et du Maroc ».
- Abdelmalki Lahsen, Hassane Zouiri (2006), « Les enjeux industriels de l'ouverture entre zone d'inégal développement ». Université Abdemalek Essadi. Tanger, Maroc
- Akrimi Neila (25 et 26 mars 2004), « Le partenariat euro méditerranéen : une logique de développement régional dans une perspective globale », colloque organisé par le CEMAFI, Université de Nice Sophia Antipolis (UNSA).
- Alain Léon, Thierry Sauvin (02/2005), « De l'économie nationale à l'économie globale ». Ellipses, Transversale (collection dirigée par Alain Nonjon).
- Alaoui Mohamed ben Elhassan (1993), « Le Maroc et l'Union Européenne à l'aube du XXIème siècle », Editions Nathan, (Thèse de Doctorat en Droit public, soutenue à l'Université de Nice-Sphia-Antipolis)
- Balantiziane Gérard (1997), « L'avantage coopératif, le partenariat, le coopération, l'alliance stratégique », les éditions d'organisations, Paris.
- Balta Paul (2000), « Méditerranée : Défis et enjeux ». Edition L'Harmattan, Paris.
- Barthe Marie-Annick (2000), « Economie de l'union européenne ». Edition Economica, Paris.
- Bedrani Slimane (2008), « L'agriculture, l'agroalimentaire, la pêche et le développement rural en Algérie », Options méditerranéennes, Série B / n°61, Les agricultures méditerranéennes. Analyses par pays.
- Beitone Alain, Christine Dollo, Jean-Pierre Guidoni, Alain Legarder (1995), « Dictionnaire des sciences économiques ». Edition Armand Colin, Paris.
- Bekenniche Otmane (2006), « La coopération entre l'UE et l'Algérie : l'accord d'association, OPU. Algérie
- Bensidoun Isabelle et Chevallier Agnès(1996), « Libre-échange euro-méditerranéen : marché de dupes ou pari sur l'avenir », La lettre du CEPPII, n° 147, juin.
- Benslimane Faten (mai 2006) « Le partenariat euro méditerranéen et son impact sur le développement des marchés boursiers méditerranéens », Papier présenté au colloque GDRCNRS-EMMA, Université Paris Dauphine.
- Bentabet Bouziane (2002), « Les effets des accords euro- méditerranéens : un modèle d'équilibre général calculable appliqué à l'économie algérienne ». Colloque « Economie Méditerranée Monde Arabe », Sousse, Tunisie.

- Boukella M., Y. Benabdellah, M.Y. Ferfera (2003), « La méditerranée occidentale, entre régionalisation et mondialisation », CREAD, Université Abderrahmane Mira Bejaia, Algérie.
- Bulletin du FMI (OCTOBRE 2007), n°189, Laurence Allain et Boileau Loko. Département Moyen-Orient et Asie centrale.
- Castagnos Mireille et Paoli Jean Paul (22 juin 2006), « L'Algérie, l'OMC et l'UE : le point sur les négociations en cours », le Moci, n°1760-.
- Caupin Vincent (2005), « Libre-échange euro méditerranéen : premier bilan au Maroc et en Tunisie ».
- D'Agostino Serge (2003), « Libre-échange et protectionnisme », Edition Bréal, Paris,
- Dictionnaire d'économie et des sciences sociales (1998).Editions Nathan, Paris.
- Direction des études et des prévisions financières (mai 2008), « La politique commerciale extérieure du Maroc, une esquisse d'appréciation
- DREE (avril 2001), « Le Partenariat Euro Méditerranéen ».
- El Marzouki Abdenbi & Sanae SOLHI (2007), « Relations Maghreb Europe dans le cadre de la politique européenne de voisinage : évaluations et perspectives », colloque sur la politique de voisinage, université Tunis el Manar
- Etudes et des Prévisions Financières (2008), « Enjeux de l'intégration maghrébine : Le coût du non Maghreb. ».
- FEMISE 2002 sur le partenariat euro-méditerranéen .
- FEMISE 2003, « L'élargissement à l'Est et le partenariat euro- méditerranéen : un jeu à somme positive », Louvain-la-Neuve, Publication du CERMAC.
- FEMISE (Novembre 2003), « L'impact de la libéralisation agricole dans le contexte du Partenariat Euro-Méditerranéen ».
- FEMISE 2005/ Profil pays Algérie- institut de la méditerranée, France Economic Research Forum, Egypte
- Guerrien Bernard (2005), « Dictionnaire d'analyse économique », Edition La Découverte, France.
- Guillochon Bernard (1976), « Théorie de l'échange international ». PUF l'économiste, France.
- Guillochon Bernard et KAWECKI ANNIE (2003), « Economie internationale : commerce et macroéconomie », Dunod. Paris.
- Hamdouch Bachir, Mohammed Chater (Janvier 2001), « impact des accords de libre échange euro méditerranéen : le cas du Maroc, Rabat

- Hugon P. (septembre 1999), « Les accords de libre-échange avec les pays du sud et du Est de la Méditerranée entre la régionalisation et la mondialisation », Région et Développement.
- Hugon Philippe et Vérez Jean-Claude, « Comparaison des accords de libre-échange UE - PSEM et UE - Turquie dans un contexte de multilatéralisme et de régionalisme ».
- Idir Nisrine, « Dynamique des avantages comparatifs dans le secteur agricole : Une analyse des effets des préférences commerciales dans les relations Union européenne – Maroc », Centre d'économie de Paris Nord (CNRS-UMR), Université Paris XIII.
- Imbert Armand (Novembre 2002), « les accords d'association euro-méditerranéens : état de la situation ».
- Institut du Monde Arabe, « MEDA et le fonctionnement du partenariat euro méditerranéen ».
- Institut de la méditerranée (juin 2000), Ateliers Méditerranéens Interrégionaux
- Jessua Claude, Labrousse Christian, Vitry Daniel, Gaumont Damien, « Dictionnaire des sciences économiques ». PUF, 2001, Paris.
- Kalilou SYLLA (Novembre 2003), « Pourquoi le Processus d'intégration économique en Afrique piétine ? Nouvelles explications de l'échec de la politique d'intégration », Centre Ivoirien de Recherches Economiques et Sociales (CIRES).
- Kheladi Mokhtar, « L'Accord d'association Algérie-UE : un bilan-critique », Université de Béjaia (Algérie).
- Koutroub Smail (juillet 2007), « Les économies maghrébines à l'épreuve de l'élargissement de l'Union Européenne », Multipol.
- Krugman P.R et Obstfeld M (2001), « Economie internationale », P94, 3^e édition, Bruxelles, De Boeck Université.
- Lahoual Mohammed, Albert Merouani (26 mai 2003), « Les accords euro-méditerranéen : les enseignements du cas tunisien ». Séminaire EMMA-Rinos, paris.
- Langevin Philippe (octobre 2006), « Le processus d'intégration économique euro méditerranéenne : Le rôle des services dans l'agro-industrie, l'innovation et les technologies », Université de la Méditerranée. Marseille.
- Lebatard Chantal (2005), « Redynamiser le partenariat euro méditerranéen: quel rôle pour la société civile? ». République française avis et rapport du conseil économique.
- Lheritier Muriel (2000), « La coopération régionale dans le bassin méditerranéen ». Volume1. Edition l'Harmattan.
- Makhlouf Farid (2007), « Les politiques commerciales en Algérie et son intégration à l'Europe », Université de Peau et des pays de l'Adour.

- Makhtar Diouf (1984), « Intégration économique : perspectives africaines ». Edition Publisud. Paris.
- Ministère de l'économie et des finances du royaume marocain (octobre 2008), Direction des Etudes et des Prévisions Financières. « Enjeux de l'intégration maghrébine : Le coût du non Maghreb».
- Mittane J.-F & Pequerul F. (1999), « Les unions économiques régionales ». Edition Armand Colin, Paris.
- Mucchielli Jean-Louis, « Les théories de l'échange international », Cahiers français, n° 341.
- Mucchielli Jean-Louis, « Mondialisation, protectionnisme et libre-échange : Les théories du commerce international », Cahier Français, n° 341.
- Mucchielli Jean-Louis et Mayer Thierry (2005), « Economie internationale ». Edition Dalloz, Paris.
- Morin Olivier (février 2005), « Le Partenariat euro méditerranéen à la recherche d'un nouveau souffle », la revue Études.
- Palmero (Sandra 2000), « Intégration et régionalisation, une approche par les modèles de blocs », CEFI-UMRCNRS, n° 6126, Les Milles
- Pierini Marc (2003), « La Tunisie et l'Union Européenne : de Barcelone à la Nouvelle Politique de Voisinage ».
- Rapport du groupe de travail Méditerranée (juillet 2000), « Le partenariat euro méditerranéen : la dynamique de l'intégration régionale Economie et immigration », La documentation française.
- Rapport du FMI N°. 06/101, Mars 2006, Algérie : Questions choisies.
- Rapport de la banque centrale de Tunisie (septembre 2001), « l'agriculture en l'an 2000, observatoire national de l'agriculture ».
- Razgallah Brahim , « La théorie des zones monétaires optimales s'adresse-t-elle aux pays en développement ? », Université Panthéon-Assas (Paris II).
- Rainelli Michel(1997), « La nouvelle théorie du commerce international ». Edition La Découverte, Paris.
- Rainelli Michel (1998), « Le commerce international », Edition La découverte. Paris.
- Rainelli Michel, « Etat des lieux du commerce international : les théories du commerce international », Cahier français n° 325.
- René Teboul (02/2006), Macroéconomie, collection LMD, Edition Foucher. Paris
- Romo Hector Guillen (2001), « De l'intégration cepalienne à l'intégration néolibérale en Amérique latine : de l'ALALC à l'ALENA », Monde et développement, Tome 29.

- Samuelson Alain (1991), « Economie internationale contemporaine : Aspects réels et monétaires ». Edition PUG, France.
- Sandretto René (1995), « Le commerce international ». Edition Armand Colin. Paris.
- Slim Assen et EL ALAOUI Farid (2006), « Précis d'économie internationale », Edition Ellipses. France.
- Siroen Jean-Marc (2000), « La régionalisation de l'économie mondiale ». Edition la Découverte, Paris.
- Siroën Jean-Marc (10 septembre 2004), « Évolution récente des accords régionaux », Institut de la gestion publique et du développement économique.
- Sénat (6 décembre 2001), « Rapport d'information fait par Louis Le Pensec, au nom de la délégation pour l'Union européenne sur l'état d'avancement du partenariat euro-méditerranéen », Paris, Sénat, n°121.

RESUME

Quinze ans après le lancement du processus de Barcelone, la libéralisation du commerce des produits industriels est devenue une réalité tangible: tous les produits en provenance des pays méditerranéens ont accès au marché de l'Union européenne en franchise de droits de douane. Réciproquement, les pays méditerranéens ont mis en place un processus de démantèlement progressif de leurs tarifs douaniers.

Les accords d'association comportent des dispositions commerciales qui prévoient un démantèlement progressif des droits de douane. Ainsi, la libéralisation est-elle devenue effective pour tous les produits industriels et pour plus de 80% des produits agricoles importés qui entrent dans l'UE en franchise de droits de douanes ou à des taux préférentiels. Réciproquement, 1/3 des exportations européennes de produits agricoles bénéficient de préférences tarifaires dans les pays méditerranéens.

Les économies de l'Algérie, du Maroc et de la Tunisie partagent de nombreuses caractéristiques. Dans ces trois pays, l'agriculture est importante, l'État domine l'économie à des degrés divers et le régime du commerce extérieur est en général assez restrictif, en dépit d'une plus grande ouverture sur l'Union européenne. La différence structurelle la plus importante est que l'Algérie est avant tout un pays exportateur de pétrole, tandis que le Maroc et la Tunisie ont une économie plus diversifiée

Mots-clés: partenariat euro-méditerranéen, accord d'association, Maghreb, commerce, intégration régionale, démantèlement tarifaire.

ABSTRACT

Fifteen years after the launching of the process of Barcelona, the trade liberalization of the industrial products became a tangible reality. All the products coming from the Mediterranean countries have access to the market of the European Union duty-free of customs. Reciprocally, the Mediterranean countries set up a process of progressive dismantling their customs tariffs. The agreements of association comprise commercial provisions which envisage a progressive dismantling of their customs duties. Thus, liberalization became effective for all the industrial products and more than 80% of the imported agricultural produce which enter the duty-free EU or at preferential rates. Reciprocally, 1/3 of European exports of agricultural products profit from tariff preferences in the Mediterranean countries.

The economies of Algeria, Morocco and Tunisia share many characteristics. In these three countries, agriculture is important, the public sector dominates the economy to different degree and the pattern of the foreign trade is in general rather restrictive, in spite of a larger opening on the European Union. The most important structural difference is that Algeria is hydrocarbons exporting country, while Morocco and Tunisia have more diversified economies.

Key words: euro-Mediterranean partnership, agreement of association, the Maghreb, trade, regional integration, tariff dismantling.

ملخص :

خمسة عشرة سنة بعد انطلاق معاهدة برشلونة، تحرير تجارة المواد المصنعة أصبح واقعا ملموسا، كل السلع القادمة من دول البحر المتوسط تدخل إلى سوق الإتحاد الأوروبي بدون دفع الرسوم الجمركية. وبالمقابل، وضعت الدول المتوسطية العربية نظام للتفكيك المتدرج لرسومها الجمركية.

إنفاقيات الشراكة تتضمن وسائل تجارية تقرر تفكيك متدرج للرسوم الجمركية، وبالتالي التحرير أصبح حقيقة فعلية لكل السلع المصنعة، وأكثر من 80 بالمائة بالنسبة للسلع الفلاحية المستوردة التي تدخل سوق الإتحاد الأوروبي بدون دفع رسوم جمركية أو بنسب تفضيلية. وبالمقابل ثلث الصادرات الأوروبية للسلع الفلاحية تحضا بتفضيلات جمركية في الدول المتوسطية العربية.

إقتصاديات الجزائر، المغرب وتونس تتقاسم عدة مميزات، في هذه الدول المغاربية تعد الفلاحة من أهم القطاعات التي تسيطر عليها الدولة بدرجات متفاوتة، ونظام التجارة الخارجي هو نظام مقيد مقارنة مع الإتحاد الأوروبي فهو أكثر إنفتاح، فالجزائر تعد بلد مصدر للبترول أما المغرب وتونس فتعتمد في إقتصادها على عدة قطاعات.

الكلمات المفتاحية: الشراكة الأورومتوسطية، إنفاقيات الشراكة، بلدان المغرب، تجارة دولية، إتحاد جمركي.

RESUME

Quinze ans après le lancement du processus de Barcelone, la libéralisation du commerce des produits industriels est devenue une réalité tangible: tous les produits en provenance des pays méditerranéens ont accès au marché de l'Union européenne en franchise de droits de douane. Réciproquement, les pays méditerranéens ont mis en place un processus de démantèlement progressif de leurs tarifs douaniers.

Les Accords d'association comportent des dispositions commerciales qui prévoient un démantèlement progressif des droits de douane. Ainsi, la libéralisation est-elle devenue effective pour tous les produits industriels et pour plus de 80% des produits agricoles importés qui entrent dans l'UE en franchise de droits de douanes ou à des taux préférentiels. Réciproquement, 1/3 des exportations européennes de produits agricoles bénéficient de préférences tarifaires dans les pays méditerranéens.

Les Economies de l'Algérie, du Maroc et de la Tunisie partagent de nombreuses caractéristiques. Dans ces trois pays, l'agriculture est importante, l'État domine l'économie à des degrés divers et le régime du commerce extérieur est en général assez restrictif, en dépit d'une plus grande ouverture sur l'Union européenne. La différence structurelle la plus importante est que l'Algérie est avant tout un pays exportateur de pétrole, tandis que le Maroc et la Tunisie ont une économie plus diversifiée

Mots-clés:

Commerce international; Concurrence; Partenariat euro-méditerranéen; Accord d'association; Maghreb; Intégration régionale; Droits de douane; Démantèlement tarifaire; agriculture; Libéralisation.

