

Philippe HUGON
Professeur, Paris X Nanterre, FORUM

Accords de libre-échange avec les pays du sud et de l'est de la Méditerranée au regard du nouveau régionalisme

Résumé

Les accords de libre échange entre l'union européenne et les pays au sud et à l'est de la méditerranée se situent dans un nouveau contexte de mondialisation, de globalisation financière et de multilatéralisme au sein de l'OMC mais également de renouveau du régionalisme. Ce texte présente en premier lieu la remise en question des accords préférentiels entre l'Union européenne et les PSEM. Il analyse ensuite les accords de libre-échange et le partenariat euro-med puis enfin met à l'épreuve les accords de libre-échange euro méditerranéen au regard des expériences et des théories du régionalisme et de la régionalisation.

Introduction

Les liens, entre la Communauté européenne et les Pays du sud et de l'est de la Méditerranée (PSEM), se situaient historiquement dans une perspective régionaliste de préférences et de non réciprocité prenant en compte les asymétries internationales.

Les accords de libre échange signés avec le Maroc, la Tunisie, l'Égypte, les autorités palestiniennes, et l'Algérie, l'Union douanière avec la Turquie à la suite du processus d'Euro-Med (Barcelone Novembre 1995) conduisent à une zone de libre échange entre l'Union européenne et 11 pays de la rive sud de la Méditerranée. Ils se situent dans un nouveau contexte de mondialisation, de globalisation financière et de multilatéralisme au sein de l'OMC mais également de renouveau du régionalisme (Hugon 2003) et du plurilatéralisme (Regnault 2003).

Plusieurs facteurs conduisent à un changement important des relations entre l'Europe et les pays de l'est et du sud de la Méditerranée (PSEM) :

1. Il y a montée en puissance du multilatéralisme, du plurilatéralisme et du libéralisme unilatéral « erga omnes » aux dépens des préférences régionales. L'OMC adopte pour principe les accords de réciprocité peu compatible avec les anciens accords régionaux (article XXIV). L'UE a aligné ses pratiques et son langage sur les institutions de Bretton Woods et a largement abandonné ses traditions en termes de droit au développement, de compensation des asymétries, des aides sans conditionnalités et des mécanismes stabilisateurs. Le plurilatéralisme est caractérisé par un pluri partenariat dans les relations libre échangistes ; il apparaît comme l'avant garde du libre échange en conduisant à des réciprocités plus libérales que les concessions obtenues au sein de l'OMC (Regnault 2003).
2. Les PSEM ont bénéficié du libre accès sur le marché communautaire pour leurs produits manufacturés avec peu de progrès significatifs. Les résultats des accords préférentiels conduisent à un bilan mitigé du fait de la faible diversification et de la

sous industrialisation de nombreux PSEM. Le succès de la confection ne doit rien aux préférences unilatérales. Les préférences douanières et les régimes d'admission temporaire (sauf pour la confection) n'ont pas à la différence des « maquiladores » le long de la frontière mexicaine, entraîné une diversification des produits manufacturés (Catin, 1997).

3. Les PSEM sous ajustement ont certes réalisé dans l'ensemble des stabilisations macro économiques et financières réussies. En revanche, les réformes structurelles ont été limitées, bien entendu à des degrés divers selon les pays. Les alliances entre le pouvoir politique (souvent militaire), les bourgeoisies locales (liées au commerce) et les syndicats (liés au secteur public et parapublic) ont conduit à des transformations structurelles limitées voire à des mesures en trompe l'œil (Hibou, Martinez 1998, Benachnou) et à un maintien d'économies de rente surtout dans les pays disposant de rentes naturelles (Algérie, Égypte, Syrie). Il en est résulté à la fois une faible croissance économique et une attractivité limitée des capitaux (Michalet 1997). Les PSEM sont peu attractifs des IDE (4,9 milliards \$ en 1999 soit 1,3% du total mondial). Ils représentent 5,7% des importations de l'UE et 8,2% de ses exportations totales, avec peu de montée en gamme des produits exportés. On note toutefois entre 1992 et 2001 un doublement du commerce euro-méditerranée (les exportations de l'UE vers les 12 sont passées de 35,7 milliards euros à 87,7 et celles des 12 vers l'UE sont passées de 24,2 milliards euros à 60,3).

4. Les PSEM sont peu intégrés, malgré l'UMA et plus récemment le processus d'Agadir de 2002 (zone de libre échange entre le Maroc, la Jordanie, l'Égypte et la Tunisie) qui peut concurrencer l'UMA ou le stimuler. De nombreux facteurs explicatifs peuvent être donnés de cette faible intégration, tels les conflits israélo/palestiniens, la fragmentation du monde arabe, le poids des économies de rentes, les rivalités nationales ou la faiblesse et les disparités des niveaux de développement. Ils demeurent déchirés entre un ancrage à l'économie européenne et leur appartenance au monde arabo-islamique. Le commerce intra- PSEM représente 0,6% des importations et 1,5% des exportations totales.

5. L'Europe redéfinit ses espaces de proximité depuis la chute du mur de Berlin et l'élargissement de l'Europe. L'essentiel du redéploiement de l'Union européenne s'est fait vers les PECO. Faut-il rappeler que le revenu par tête est dans les dix nouveaux entrants à l'UE deux fois supérieurs à ceux des PSEM et que les fonds structurels européens sont par habitant et par an de 545 euros pour ces dix pays européens contre 14 euros d'aide de MEDA pour les PSEM ? On observe des intérêts divergents entre l'Europe du Sud, orientée vers la Méditerranée, et les pays de l'Europe du nord et du centre orientés vers les PECO. Les pays du Sud de l'Europe sont également les plus concernés et les plus concurrencés par les PSEM notamment pour les produits agricoles. De nombreux pays européens voudraient normaliser leurs relations avec les anciennes colonies et, au nom de cette normalisation, s'orienter vers les nouveaux marchés porteurs ou éventuellement privilégier les seuls pays les plus pauvres.

6. On observe enfin un renouveau du régionalisme sous ses différentes formes aussi bien en Asie de l'Est (AFTA, régionalisme réticulaire des firmes et de la

diaspora chinoise) qu'en Amérique (ALENA, MERCOSUR) ou en Afrique (UEMOA, SADC...). Ce nouveau *régionalisme ouvert* s'inscrit dans un contexte de mondialisation et est en phase avec celui-ci. Il privilégie les relations Nord/Sud et les accords institutionnels devant favoriser des transferts de crédibilité et permettant l'attractivité des capitaux. Il met également en relief les dimensions politiques et géographiques de l'intégration en raisonnant en concurrence imparfaite, en privilégiant les effets d'agglomération (Hugon 1997, 2002).

I/ La remise en question des accords préférentiels entre l'Union européenne et les PSEM

1.1/ L'alignement sur les règles de l'OMC

Les principes de *non réciprocité* et de discrimination entre l'Europe et les PSEM sont devenus en relative contradiction avec les règles de l'OMC et le nouveau cadre multilatéral de régulation des échanges.

L'OMC, ainsi que les institutions de Bretton Woods, sont les piliers de la régulation commerciale et financière mondiales. Ils sont des éléments déterminants de l'environnement international à la fois dans la mise en place progressive du libre échange et de la libéralisation financière mais également dans le jeu des règles et des normes visant à favoriser des rapports de droits. Ils tendent à mettre en place un multilatéralisme exhaustif aux dépens des approches régionales, bilatérales ou unilatérales.

Le GATT reposait sur les principes de non discrimination entre les partenaires commerciaux (clause de la nation la plus favorisée), sur la réciprocité des concessions tarifaire, la transparence des politiques commerciales et l'interdiction des restrictions quantitatives. Les principales exceptions concernaient l'exemption de nombreux produits notamment agricoles et de services, l'acceptation d'accords régionaux ou la mise en place de systèmes de préférences généralisés pour les pays les moins avancés (tels les accords de Lomé ou les accords préférentiels avec les pays du Maghreb).

L'OMC a intégré les produits agricoles et les services dans la libéralisation tout en acceptant l'exception culturelle. Le système de non réciprocité, compensant les inégalités structurelles ou asymétries entre pays et fondant un droit de développement est remis en cause. Avec l'OMC, la négociation devient permanente. Les débats sur les normes environnementales ou sociales deviennent stratégiques.

Dans de nombreux domaines, les règles de l'OMC fondées sur la clause de la nation la plus favorisée et la réciprocité sont en conflit avec les accords préférentiels. Les traitements préférentiels ne peuvent être accordés qu'à des pays ayant les mêmes niveaux de développement (ex PMA). Le *principe de la non réciprocité* et du traitement différencié qui prend en compte les asymétries est en relative non conformité avec l'OMC, même si la clause d'habilitation permet un traitement différencié sans réciprocité. Il y a débat sur les critères d'éligibilité au traitement différencié et sur les périodes de transition) et suppose une dérogation vis à vis de l'article XXV,5 et IX de l'OMC. Il rendrait nécessaire une négociation annuelle qui rendrait peu crédible les politiques commerciales et réduirait la prévisibilité.

1.2/ L'érosion des préférences européennes et l'évolution des relations de l'Europe avec les PSEM

Ces transformations de l'environnement international ont évidemment d'importants effets sur les relations entre l'Europe et le monde méditerranéen. Il y a érosion des préférences et transition pour «affronter les vents implacables de la compétition mondiale sur tous les marchés » (Stevens 1997 p 18).

L'Europe s'est construite lors du processus de décolonisation. Il y a eu progressivement élargissement de la Communauté européenne et intégration des pays européens du sud et approfondissement par transformation en Union européenne. Il en résulte de profonds changements quant aux relations avec les pays du sud et de l'est de la Méditerranée.

On note certes une *pyramide des préférences* communautaires (Stevens 1997) 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 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 système de préférences généralisées. L'*érosion des préférences* a correspondu historiquement à des flux commerciaux inverses à la pyramide des privilèges. Les pays ACP, qui disposent des plus fortes préférences, ne représentent que 4% des importations européennes alors que les pays méditerranéens en représentent 5% (1990).

1.3/ L'évolution des enjeux stratégiques entre l'Europe et la Méditerranée

Les pays du bassin méditerranéen ayant des accords d'association ou de libre échange avec l'Union européenne constituent un enjeu géopolitique du fait des migrations et de certains produits stratégiques gaziers et miniers. Le nord du sud de Europe ou l'arc latin noue des relations privilégiées avec les pays du bassin méditerranéen ; il constitue un relais entre le nord de l'Europe et ceux ci. L'Europe du sud qui représente 50% de la population de l'Union européenne et 47% de son PIB représente 2/3 du commerce de l'UE avec le Maghreb. Les liens migratoires dominant. Le détroit de Gibraltar est parfois assimilé au Rio Grande de l'Europe. Sur 8 millions d'étrangers non européens résidant dans l'UE, les 3/4. sont originaires du monde méditerranéen (Hugon, 1993). On note toutefois des flux immigration provenant de manière croissante des PECO. Les échanges commerciaux USA-Mexique et Europe-Méditerranée sont comparables à ceux existants entre le États Unis et le Mexique au sein de l'ALENA (respectivement 67 et 72 milliards \$ en 1991 (Bensidoun, Chevallier 1994).

On peut parler, avec Regnault (1997) de triple *asymétrie* de poids économique (le monde méditerranéen représente 5% du PIB de l'UE), des relations d'intégration (l'UE est intégrée face à un monde méditerranéen émietté et caractérisé par les turbulences socio-politiques), et d'interdépendance (le monde méditerranéen est fortement polarisé sur l'Europe en termes de flux de marchandises, de capitaux et de technologies). Le Maghreb représente 1 à 2% du commerce extérieur de l'Europe alors que 60 à 70 % de son commerce se fait avec l'Europe. Les PSEM sont dans

une situation dissymétrique vis à vis de l'UE. Leur balance commerciale est déficitaire. Leurs exportations et importations représentent respectivement 5% et 7% des importations et des exportations européennes. En revanche, la part de l'Europe a fortement augmenté dans le total de leur commerce extérieur.

1.4/ Des résultats mitigés des accords préférentiels

Les accords entre la CEE et les pays Méditerranéens de 1976 et 1977 avaient mis en place un libre échange unilatéral pour les produits industriels. Les producteurs du sud, moyennant clause d'origine, accédaient librement au marché sans droits ni quotas tandis que la CEE ne bénéficiait pas de la clause de la nation la plus favorisée. Certes le textile était exclu, mais la mise en place d'accords de restrictions volontaires à l'exportation était plus favorable que les accords multi-fibres (Regnault 1997).

Or le libre accès industriel n'a pas eu tous les effets escomptés. La part des biens manufacturés a fortement progressé dans les exportations des pays méditerranéens en passant de moins de 12% en 1975 à près de 45% en 1995. Mais le textile représente environ 70% de ce total.

Plusieurs facteurs interviennent pour expliquer un bilan mitigé des relations des PSEM avec l'Europe :

- Les règles d'origine visant à éviter les détournements des exportations ont été souvent utilisées par l'UE comme des mesures de protection notamment pour les produits dits sensibles (textile et pêche). Les restrictions quantitatives et les mesures antidumping n'ont certes pas touché les PSEM, mais ils ont créé des effets de diversion vis à vis des investisseurs voulant changer de spécialisation.
- L'exclusion des produits agricoles couverts par la PAC du champ de préférences a également contribué à limiter certaines exportations et investissements.
- L'Union européenne a fortement diversifié la structure de son commerce extérieur. Alors qu'en 1970, les produits primaires représentaient 50% de ses importations hors pétrole, en 1995 les produits primaires représentaient 1/3 de ses importations et les produits manufacturés 2/3. Cette modification de la structure des importations signifie un redéploiement vers les pays exportateurs de ces produits.

Il y a évidemment débat pour savoir si les performances exportatrices limitées des PSEM tiennent aux biais anti-exportateurs (substitution d'importation, change surévalué, non respect des avantages comparatifs) ou si elles résultent de mesures discriminatoires et de protection non tarifaire de la part de l'Europe.

II/ Les accords de libre-échange et le partenariat euro-med

Ce nouvel environnement international et européen ainsi que le bilan mitigé des accords préférentiels de l'UE avec les PSEM ont conduit à modifier la politique commerciale et financière de l'UE. Celle-ci met l'accent sur plusieurs axes de réformes tels la dimension politique du nouveau partenariat (démocratisation, compatibilité entre les politiques), un nouveau cadre de la coopération (nouveaux domaines tels la coopération scientifique et technologique fondée sur des intérêts mutuels), de nouveaux acteurs (secteur privé, société civile) et de nouveaux pays.

L'accent est mis sur l'appui au secteur privé, la priorité de la compétitivité et de l'investissement, la participation de la société civile, le rôle de l'environnement institutionnel et juridique.

2.1/ La zone de libre échange dans le cadre du projet Euro- Med

Le projet d'Euro-Med de Barcelone (nov. 1995) entre l'UE et 11 PSEM (Algérie, Chypre, Égypte, Israël, Jordanie, Liban, Malte, Maroc, Syrie, Tunisie, Territoires palestiniens autonomes de Gaza et de Cisjordanie) tient à une « conjonction astrale » (Guerrato) fondant un projet de co-prospérité ou de prospérité partagée entre les pays du sud et de l'est de la méditerranée et l'union européenne. Il contient trois volets politique de sécurité, social, culturel, économique et financier. Il introduit, en rupture avec les pratiques antérieures de l'UE, une aide conditionnelle fonction du désarmement douanier ou du respect des droits de l'homme ; il conduit à un accroissement du financement communautaire en compensation des aides bilatérales. Il est conçu dans une perspective géopolitique. 3,4 milliards d'euros de financement étaient prévus entre 1995 et 1999 soit un montant correspondant au déficit commercial annuel entre l'UE et les pays concernés (26% étaient débloqués fin 1999). MEDA II a prévu 5,35 milliards euros entre 2000 et 2006. Plusieurs objectifs sont visés : la libéralisation des biens et services et des mouvements de capitaux, la mise en place d'une zone de paix et de stabilité ; l'aide à la transition économique. Plusieurs pays tels la Syrie ou l'Algérie insistent sur l'aide financière davantage que sur la négociation du meilleur accès au marché communautaire. En 2003, ce processus est largement en panne : La charte de sécurité commune paraît illusoire avec le conflits israélo-palestinienne et la guerre d'Irak. Il y a eu certes accords bilatéraux d'association (exception faite de la Syrie) mais les conflits concernant les produits sensibles agricoles et services demeurent. En revanche, le volet social et culturel a connu quelques avancées avec un débat migratoire ouvert.

Ce projet prévoit une zone de libre échange devant éliminer les obstacles tarifaires et non tarifaires avec les échanges de produits manufacturés d'ici à 2010. Les produits agricoles et les services sont en revanche exclus des accords.

Les différentes simulations macro économiques montrent que ces accords aggraveront le déficit des balances commerciales des PSEM (Maghreb-Machreck 1997, Bellon, Gouia 1998, Hibou, Martinez 1998).

Il y aura baisse des prix, faible risque de détournement de trafic et augmentation de la concurrence. Selon les modèles d'équilibre général calculables, les effets de MEDA en termes de croissance du PIB sont nettement inférieurs à une libéralisation multilatérale (tableau I)

Du fait des préférences actuelles accordées par l'UE aux produits exportés par les pays PSEM, il y aura en fait relatif démantèlement unilatéral du système de protection. La balance commerciale des PSEM se détériorera et elle supposera un afflux de capitaux pour compenser le déficit de la balance courante. De nombreuses industries de transformation fonctionnant sur un marché relativement protégé seront menacées même si durant les six premières années il y aura hausse de la protection

effective du fait de la baisse de la protection sur les biens d'équipements et les biens intermédiaires. La baisse de la protection réduira les recettes assises sur les importations.

Tableau 1 : Effets de MEDA en termes de croissance du PIB en %

	MEDA	Multilatéralisme
Egypte	0,2 à 1,8%	2,6%
Maroc	1,3%	
Tunisie	-0,9 à 1,6%	5,3%
Turquie	0,6%	1,1%

Source : Reiffers 1997 op cité p 118).

En revanche, plusieurs avantages économiques peuvent en résulter :

- La réforme de la fiscalité conduira à asseoir les recettes sur la valeur ajoutée interne. Au delà de ces effets d'efficience économique, il peut en résulter une transformation des structures sociales et des bases du pouvoir économique qui peut réduire le poids de l'économie de rente.
- L'arrimage à l'Europe peut créer un ancrage des politiques et une crédibilité favorable à l'attractivité des capitaux. Il faut toutefois rappeler qu'exception faite du secteur énergétique, les PSEM attirent très peu les capitaux extérieurs. Selon l'enquête du FIAS, les pays de la rive sud de la Méditerranée ne figurent pas sur la « short list » des « core countries » des investisseurs globaux (Michalet 1997).

Les investissements industriels sont très limités. La Tunisie ou le Maroc représentent moins de 500 millions US \$ de flux d'investissements directs par an. Des incitations financières et des stabilisations réussies ont certes amélioré les fondamentaux de l'économie et à priori exercé des effets d'attraction. Elles ont toutefois des effets limités à côté de l'instabilité politique, de la faiblesse des dispositions juridiques garantissant le respect des contrats, du niveau insuffisant de formation professionnelle, ou le manque de communications ou de télécommunications voire du prix des terrains. Surtout, les marchés nationaux apparaissent relativement étroits. De plus, de nombreuses multinationales européennes craignent la résistance des syndicats voyant dans la délocalisation des investissements des risques de pertes d'emplois ou craignant la constitution de surcapacités de production menaçant les marchés européens.

L'accord de libre-échange peut toutefois favoriser l'entrée de multinationales non européennes exclues actuellement du jeu à des fins de conquêtes des marchés européens. L'attractivité des capitaux peut également être favorisée par la constitution de districts industriels et de réseaux de micro et petites entreprises constituant des « clusters » permettant aux grandes entreprises d'externaliser une partie de leurs activités

On peut considérer ainsi qu'il y a insuffisante crédibilité du projet Euro-med (Leveau 2000). Sur 12 pays PSEM, 5 n'avaient pas en 2000 signé l'accord d'association (Syrie, Liban, Algérie, Egypte, Libye) mais en novembre 2003 seule la

Syrie n'avait pas signé. On constate un retard du processus de libéralisation. Des contingents agricoles demeurent.

Parallèlement à ces accords, de nouvelles zones de libre échange sont envisagées entre les PSEM et les Etats Unis (2003). Ainsi le projet de ZLE entre le Maroc et les Etats-Unis aurait une dimension globale et viserait, outre le démantèlement des tarifs, différents domaines tels les droits de propriété intellectuelle, le régime du travail ou l'environnement. Les asymétries paraissent considérables (rapport de population de 1 à 10 et de PIB de 1 à 235). Le déficit commercial du Maroc vis à vis des Etats unis est élevé et les IDE américains au Maroc sont faibles (500 millions DHS en moyenne hors des pics). Les Etats Unis sont compétitifs dans les vieilles activités où le Maroc est spécialisé (agriculture, alimentation, textile) Cette ZLE peut, outre ses dimensions politiques, avoir un effet d'attractivité des IDE US et permettre certains créneaux de compétitivité marocains sur des produits très spécialisés.

2.2/ Les accords de libre-échange

Onze accords bilatéraux de libre échange avaient été signés en novembre 2003 entre l'UE et les pays du sud et l'est de la méditerranée. Il est très délicat d'en faire un bilan puisque le processus est en cours et vient seulement de se mettre en place dans de nombreux pays.

L'accord avec l'Algérie a été signé le 19 décembre 2001. Il s'agit d'un accord global comprenant 9 volets. La libéralisation différencie les produits manufacturés et les produits agricoles au sens large. Les premiers seront toutefois 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, un stimulant aux investissements. Les produits agricoles lato sensu 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. Le défi est pour l'Algérie celui du « gap » de compétitivité lié à des exportations d'hydrocarbures (97%) et au poids du secteur public.

L'accord avec l'Algérie a été signé le 19 décembre 2001. Il s'agit d'un accord global comprenant 9 volets. La libéralisation différencie les produits manufacturés et les produits agricoles au sens large. Les premiers seront toutefois 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, un stimulant aux investissements. Les produits agricoles lato sensu 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. Le défi est pour l'Algérie celui du « gap » de compétitivité lié à des exportations d'hydrocarbures (97%) et au poids du secteur public.

De nombreuses simulations permettent d'en prévoir certains effets. Nous prendrons le cas du Maroc et la Tunisie.

Les Pays de l'Union européenne absorbent 65% des exportations du Maroc et lui fournissent 58% des importations. On observe un important contenu en importation des exportations marocaines et une forte sensibilité des importations aux variations du PIB marocain notamment industriel (Mourji, Chaabita, Maghraoui 1997).

La plupart des travaux et modèles existants montrent que les effets de ces accords sont incertains et limités. Selon l'étude de Tapinos et Cogneau (1994), 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.

Il y aura toutefois un coût élevé pour les industries de substitution protégées d'importantes barrières. Certes la baisse des coûts des intrants importés se répercutera sur la compétitivité à l'exportation. Certains créneaux exportateurs émergeront. Une politique d'ajustement de change peut favoriser la compétitivité. Mais, compte tenu des importations incompressibles et notamment de la dépendance alimentaire, le maniement du taux de change présente des limites (Regnault 1997). Des accords de libre échange supposent un important appui extérieur pour accompagner les réformes structurelles. L'accord de libre échange entraînerait un ancrage de l'économie marocaine et accroîtrait la crédibilité de ses politiques.

Les résultats de simulations existantes sur les accords de libre échange entre l'UE et la *Tunisie* sont proches (Rutherford 1995, Charfi et Ghorbel 1997). En revanche, selon l'étude ex post de Marouani et al (2003), les effets des accords de libre-échange six ans (1996-2001) après semblent plutôt positifs. On note de faibles effets en termes de création ou de détour de commerce dans la mesure où la libéralisation a porté sur les biens d'équipement et les biens intermédiaires ayant peu de substitution avec la production nationale et où les barrières non tarifaires demeurent élevées. Dans un premier temps, la protection effective s'est accrue en passant de 56% (1995) à 88% (1999). La croissance n'a pas été affectée négativement. La réforme fiscale a été réussie. La politique de mise à niveau a accompagné favorablement l'ajustement.

Les accords de libre-échange 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. Inversement, ils réduisent les coûts des importations et accroissent les capacités de négociation des PSEM au sein de l'OMC notamment pour réduire les barrières non tarifaires. Sous réserve de réformes structurelles importantes, les accords de libre-échange peuvent permettre des gains d'efficacité statiques et dynamiques. Les accords de libre-échange ont ainsi des conséquences incertaines sur les pays semi industrialisés. Le libre échange n'est pas

une alternative aux mouvements migratoires. En revanche, les IDE sont un enjeu capital pour la réussite du libre échange (Kebadjian 1995).

III/ Les accords de libre-échange euro méditerranéen au regard des expériences et des théories du régionalisme

3.1/ Le nouveau régionalisme

Le contexte actuel de mondialisation et de régionalisation en cours rendent largement obsolètes les théories anciennes du régionalisme qu'elles soient élaborées en termes de création ou de détournement de trafic (Bela Balassa, Meade, Viner) ou en termes de protection régionale (CEPAL (Hugon 2003)

Il faut expliquer les différentes formes de régionalisme : ouvert et fermé, Sud-Sud et Nord-Sud, *de jure* et *de facto*, légères ou en profondeur. Le régionalisme institutionnalisé diffère de la régionalisation : processus pluridimensionnel caractérisé par une interdépendance des espaces, une convergence des territoires, une mise en place de projets conjoints et ou une coordination et une harmonisation des politiques.

Il faut interpréter la pluralité, les chevauchements et les contradictions entre les différents espaces d'intégration.

L'analyse des accords de libre échange suppose une théorie dynamique et non de statique comparative permettant d'analyser le processus de réformes structurelles et institutionnelles avec les questions de séquences optimales, de débat entre des thérapies de choc ou des réformes graduelles, de cohérence entre diverses mesures.

Il importe également d'interpréter le non dit des accords qui concerne les enjeux majeurs : énergie et migrations au sein de l'ALENA, agriculture, énergie et migration dans les accords Euro-med..

3.2/ L'évaluation des coûts et avantages des accords de libre échange

Les différents effets des accords de libre échange peuvent être revisités au regard de la théorie économique. Les politiques commerciales peuvent être unilatérales, plurilatérales 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 réciprocité (ex des accords de Lomé) ou avec réciprocité (ex de l'ALENA) (Collier, Gunning 1995).

Les avantages respectifs de chacune de ces politiques commerciales peuvent être évalués selon plusieurs critères:

- 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 nationaux et étrangers*.

- 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 et donc de diversification des systèmes productifs et de montée en gamme des produits dans la division du travail. 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.

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 (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 liés à un défaut d'ancrage (critère 2). Elle est souvent liée à des pressions des bailleurs de fonds et est peu internalisée.

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 unifié de règlement qui limite le recours à des mesures unilatérales. Au cours de l'Uruguay Round, les PVD ont réduit leurs tarifs de 13,5% à 9,8% et surtout ont consolidé dans une grande proportion leurs tarifs. 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).

Coûts et avantages des accords régionaux et du plurilatéralisme

Les accords *régionaux* sont marqués par des degrés plus ou moins élevés de discrimination et de libéralisation préférentielles 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 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. La libéralisation concertée conçue dans un cadre régional permet souvent d'accélérer le processus de libéralisation avec effet de 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.

3.3/ Les accords Nord/Sud au regard des théories de la régionalisation

L'intégration régionale ne peut être réduite aux seuls effets commerciaux et de réformes tarifaires. Elle a plusieurs dimensions, commerciale, financière, monétaire, économique par convergence des économies, sectorielle par coopération, politique. Chacune de ces dimensions peut être évaluée par des indicateurs et être analysée au regard des différents corpus théoriques (cf tableau 2).

La dimension commerciale de l'intégration des marchés

Les accords de libre échange euro/med peuvent être analysés au regard des théories des échanges en termes de commerce intra ou inter branches, de création ou de détour de trafic, de rôle de l'aiguillon de la concurrence extérieure dans les changements de spécialisation.

Les principales *prédictions* des théories économiques orthodoxes en termes de création ou de détour de flux commerciaux, sous réserve bien entendu des hypothèses 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 limitées pour les économies pauvres spécialisées sur des produits primaires de type PSEM.
- 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.

- 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.

Tableau 2 : 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				
<ul style="list-style-type: none"> - Cadre de la concurrence pure et parfaite et de l'équilibre, ajustement par le marché - Coordination exposé des activités par les prix sur un marché élargi - Libéralisation et ouvertures extérieures 	<ul style="list-style-type: none"> - Vision volontariste d'un plan régional de développement ex ante et de programmation par les Etats - Protection vis-à-vis de l'extérieur - Déconnexion 	<ul style="list-style-type: none"> - Concurrence imparfaite - Vision d'acteurs pluriels en situation asymétrique - Coordination non-marchande (réseaux intra-firmes) - Coûts de transaction - Effets d'agglomération - Conflits/jeux coopératifs 	<ul style="list-style-type: none"> - Environnement institutionnel réducteur d'incertitude - Ancrage des politiques - Signal 	<ul style="list-style-type: none"> - Transfert de souveraineté - Union politique
OBJECTIFS				
<ul style="list-style-type: none"> - Bien-être des consommateurs - Concurrence - Création de trafic - Libre circulation des produits et des facteurs de production - Respect des avantages comparatifs - Économie d'échelle 	<ul style="list-style-type: none"> - 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 redistributifs et spatiaux 	<ul style="list-style-type: none"> - Interdépendance des acteurs ; externalités positives - Coopération fonctionnelle - Maîtrise des variables jouant à l'échelle régionale - Réduction des coûts de transaction - Compensation des asymétries 	<ul style="list-style-type: none"> - Création institutionnelle - Crédibilité des politiques économiques - Ancrage monnaie - Banque régionale - Coordination ou unification des politiques économiques 	<ul style="list-style-type: none"> - Confédération ou fédération des Etats - Prévention des conflits, sécurité - Dilution des préférences - Échanges et projets joints moyens de dépasser rivalités politiques - Production de biens publics régionaux - Pouvoirs de négociation

MOYENS				
<ul style="list-style-type: none"> - Zone de libre-échange, association de coopération - 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 	<ul style="list-style-type: none"> - Institutions et autorités régionales - Protection de l'espace régional - Investissements publics - Infrastructures régionales - Mécanismes compensateurs et redistributifs forts (péréquation) - Planification régionale 	<ul style="list-style-type: none"> - Politiques incitatives vis-à-vis des acteurs à vocation régionale - Appui de pôles régionaux - Favoriser des apprentissages - Conventions et accords limitant les incertitudes des acteurs - Actions régionales « ad hoc » - Mécanismes compensateurs 	<ul style="list-style-type: none"> - Accords Nord-Sud - Accords d'intégration régionale - Mécanismes stabilisateurs régionaux - Innovation institutionnelle - Transfert de crédibilité 	<ul style="list-style-type: none"> - Accords de stabilisation monétaire - Union monétaire - Unification des politiques sectorielles et macro-économiques - Instances de prévention des conflits - Forces d'intervention régionales
INDICATEURS				
<ul style="list-style-type: none"> - 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 - Économie d'échelle <p style="text-align: center;">« Régionalisme ouvert »</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 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 - Économie d'échelle pour industries régionales <p style="text-align: center;">« Régionalisme fermé »</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Importance des relations économiques marchandes et non-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 <p style="text-align: center;">« Régionalisme polarisé » de facto</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Unification du droit et des règles - Convergence des politiques économiques - Production de normes et de règles - Attractivité des capitaux - Horizon long termiste des opérateurs <p style="text-align: center;">« Régionalisme normatif » de jure</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Degré de transfert de souveraineté - Action des pays hégémoniques - Poids des lobbies - Production de biens publics régionaux <p style="text-align: center;">« Régionalisme fédérateur »</p>

Source : Auteur

La question de la convergence des économies

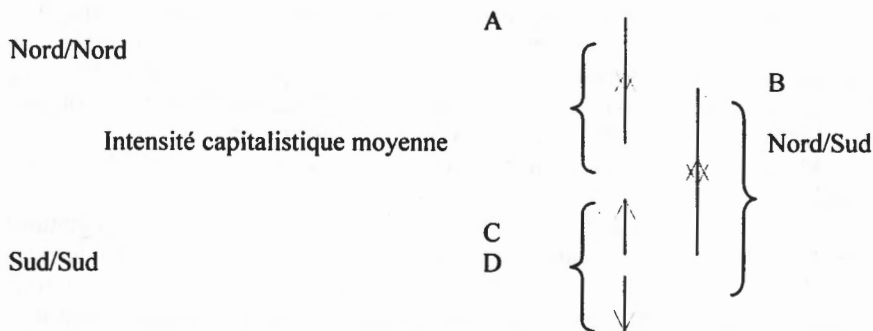
Les risques de divergence peuvent être analysés au regard de la spécialisation intra ou interbranche. Les pays méditerranéens sont exception faite de la Turquie très spécialisés. L'UE a, selon indicateurs de Krugman ou de Finger, une spécialisation forte et disparate avec un centre peu spécialisé et une périphérie spécialisée. Le marché unique peut ainsi conduire à une convergence de type espagnole ou une divergence de type Grèce et Portugal. A défaut d'institutionnalisation forte, des risques de divergence apparaissent avec les pays européens (Dupuch, Mouhoud, Talahite 2003).

Les risques de divergence si ont d'autant plus grands que les intégrations régionales se font entre pays à faible niveau de revenu disposant de faibles avantages comparatifs par rapport à la moyenne mondiale et où jouent des pièges de pauvreté. Dans le cas de bien homogène et de commerce Sud/Sud, le pays le plus avancé gagne le plus alors que le pays le moins avancé a intérêt au commerce mondial. Dès lors, le commerce Nord/Sud est préférable en terme de création de trafic (Venables 2000).

Encadré 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 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 capitalistique 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 en deçà tend également plutôt à une convergence, ce qui peut justifier une intégration Nord-Sud.

Convergence et de divergence des pays membres d'un accord de libre échange



Bien entendu, ce modèle de type HOS a des limites. Il néglige notamment les mouvements de capitaux et les mécanismes de transferts entre pays membres d'une union. Dans le cas de l'UE, les fonds structurels ont joué un rôle essentiel dans les rattrapages des pays du Sud. De même, les transferts de l'Afrique du Sud vers les pays membres de la SACU ont permis une relative convergence.

La dimension territoriale de la régionalisation Euro-Med.

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, les territoires créent des effets d'agglomération. Il y a d'autant plus de chance d'observer une polarisation que les coûts de distance sont faibles et que les économies d'échelle sont fortes. On observe alors une concentration de la production industrielle là où les marchés sont importants. Il peut en résulter des processus cumulatifs renforçant les différenciations entre les centres et les périphéries. Ces effets centripètes peuvent être contrecarrés par des différences de coûts de production et par des rendements décroissants liés à des encombrements des centres.

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 interconnectantes 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 les PSEM 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 PSEM, 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 concentration régionale de la production et ceci d'autant plus que les coûts de transaction intra-régionaux étaient initialement élevés.

Encadré

Les effets incertains de concentration et de diffusion

Les effets de convergence ou de divergence peuvent être analysés dans différents modèles :

- Dans le modèle de Findlay (1995) à rendements d'échelle constants et à facteurs spécifiques, les coûts de transport élevés sur un bien intermédiaire incorporé dans la production des biens échangeables accroissent les inégalités entre pays après spécialisation. La baisse des coûts de transport sur le bien intermédiaire devenu échangeable aboutit à égaliser les revenus entre les deux pays.

- Dans les modèles à rendement croissant, tel celui de Krugman, Venables (1995), la baisse des coûts de transport, variable déterminante de la mondialisation, crée des interrelations entre les pays au cœur des échanges mondiaux et ceux de la périphérie. Lorsque les coûts de transport sont élevés, il y a divergence de revenus. La convergence des revenus réels se fait avec baisse des coûts de transport au-delà d'un seuil critique.

- Les infrastructures influencent la concentration spatiale par deux canaux : la baisse des coûts de transport et des coûts de transaction et la réduction des coûts fixes ou variables (Catin, Ghio, 1999). Ainsi, dans le modèle de Martin et Rogers (1995), les coûts de transport sont une fonction décroissante des infrastructures publiques régionales. Ils ont des effets sur le commerce inter et intra-régional. Une augmentation des infrastructures et des dépenses publiques (et donc de la taxe) aura des effets de concentration des firmes si, et seulement si, la baisse de la demande due à la hausse des taxes est plus que compensée par la hausse de la demande suscitée par les infrastructures. L'effet net sur les localisations du rendement du capital (fonction décroissante de l'intensité capitaliste) et de la demande (fonction croissante de l'intensité capitaliste) dépendra du stock d'infrastructures de chaque région et du degré d'économie d'échelle. Les infrastructures favorisant le commerce intra-régional dans une région périphérique créeront ainsi un effet d'attractivité des firmes du fait de la hausse de la demande induite par les biens produits. Par contre, celles qui favorisent le commerce inter-régional amplifieront les écarts liés aux différences d'intensité capitaliste ou de taille.

- Les modèles de croissance endogène spatialisée intègrent les externalités d'agglomération, les informations, les communications, les équipements publics d'infrastructure ayant une dimension spatiale d'où le concept de capital spatial Baumont (1997). Celui-ci peut être défini comme la somme des capacités productives localisées qui concourent à accroître la productivité des autres facteurs de production. Il est constitué de facteurs de croissance (communications, services à la production) localisés dans l'espace et générateurs d'externalités d'agglomération (coûts de transaction, effets taille de marché,

externalités de connaissance...). Il existe un seuil minimal d'accumulation des biens publics spatialisés en deçà duquel les externalités de croissance ne se produisent pas (Akanni-Honvo, Léon, 1998).

Les relations centre-périphérie

Dès lors que l'on suppose des rendements factoriels croissants, des externalités pécuniaires et technologiques, des mobilités relatives des facteurs de causalités cumulatives conduisant à des effets de concentration au centre aux dépens des périphéries. Des effets de polarisation apparaissent. Ceux-ci peuvent résulter d'effets de liaison entre les activités d'aval et d'amont, d'effets cumulatifs entre les revenus réels des consommateurs, les économies d'échelle des entreprises et l'économie de marché. L'intégration régionale peut ainsi favoriser des divergences croissantes entre les états sauf si sont mis en place des mécanismes de transferts (ex. des fonds structurels européens) vers les périphéries.

Les *forces centripètes* sont les externalités technologiques et pécuniaires, l'existence d'un marché du travail et les effets de liaison entre acheteurs et vendeurs. Ils conduisent à des processus cumulatifs vertueux au centre. Les agglomérations d'activités dépendent principalement de l'interaction de deux forces découlant : 1. des rendements d'échelle internes à la firme ; 2. des coûts de transactions.

Les *forces centrifuges* qui encouragent la dispersion des activités incluent la congestion, la pollution, les autres externalités négatives. Elles résultent d'une mobilité des facteurs et des coûts élevés de transport et de transaction.

On peut considérer, a priori, qu'en réduisant les barrières commerciales et en favorisant la mobilité des facteurs, les intégrations régionales favorisent plutôt le jeu des forces centripètes et les divergences entre les centres et les périphéries.

Les accords de libre-échange ont plutôt tendance à renforcer les disparités entre les centres et les périphéries du fait de forces centripètes supérieures à des forces centrifuges. Les risques sont élevés si les industries à rendement croissant se localisent dans les centres sauf si les coûts de transaction baissent fortement dans les économies en développement.

La dimension institutionnelle du régionalisme Euro-Med

Les nouvelles théories institutionnelles du régionalisme mettent l'accent sur le rôle de coordination des politiques économiques réduisant les risques de réversibilité, les transferts de souveraineté traduisant une asymétrie des préférences, la crédibilité liée à la dilution des préférences (en isolant les instances de contrôle et de pouvoir judiciaire des lobbies nationaux) et à la création institutionnelle (de Melo, 1993). La coopération verticale ou les accords de libre échange Nord/Sud avec le rôle de tiers garant de l'Europe permettent une crédibilité des politiques, elles réduisent les conflits d'intérêt nationaux et les stratégies de passager clandestin, elles favorisent enfin un financement permettant des compensations entre les perdants et les gagnants de intégration. Les institutions régionales réduisent les incertitudes en étant stabilisatrices et en permettant des anticipations des agents (Hugon 2001). Les accords régionaux Nord/Sud peuvent jouer, en revanche, le rôle

de *signal* et conduire à un transfert de crédibilité favorable à l'attractivité des capitaux. Ils sont un moyen d'allonger l'horizon temporel des décideurs. Il faut toutefois prendre en compte la concurrence entre transferts de crédibilité. Les PSEM souffrent ainsi de la concurrence des 10 nouveaux entrants des PECO au sein de l'Union européenne.

La dimension réticulaire de la régionalisation

Un poids très important des relations commerciales, financières et technologiques euro-med passent par les firmes multinationales européennes et sont internalisées par rapport au marché. Les relations entre l'Europe et le monde méditerranéen sont structurés par l'appartenance à des réseaux de commerce et de financement qui ont été structurés dans la longue durée et renvoient à des relations de proximité. Ainsi, les pays du Maghreb échangent ils avec l'Europe du Sud de manière privilégiée alors que leur compétitivité en termes de prix d'accès est très proche vis à vis de l'Europe du centre et du Nord. Les théories des organisations mettent en relief les coordinations hors marché, les réseaux (de firmes, linguistiques et culturels). Le rôle des coopérations, des conflits et des coordinations entre acteurs par des relations marchandes et non marchandes est central (Hugon 2001). Les *modèles de gravité* posent en principe que le volume d'échange entre deux pays est fonction de leur potentiel commercial (PIB, dotation de facteurs, caractéristiques géographiques) et de leur attraction commerciale. Celle-ci dépend positivement de la proximité géographique, sociale et culturelle et des arrangements commerciaux préférentiels et négativement des mesures de protection. Les facteurs de proximité sociale, culturelle, commerciale jouent un rôle déterminant. Ainsi, comme le montrent les modèles gravitationnels, le niveau des échanges intra régionaux entre le Maghreb et l'Europe du sud est supérieur à ce qu'indiquait le modèle sur la base des forces économiques «naturelles» et de la seule proximité géographique (Boudhief 2001).

La dimension d'économie politique du régionalisme Euro-Med

De nombreux objectifs socio politiques sont attendus derrière des accords commerciaux. La concurrence extérieure est censée casser des rentes et rendre nécessaire des réformes internes. A titre exemplaire, elle implique une réforme de la fiscalité en réduisant les droits de douane et modifie ainsi les bases internes du pouvoir et les intérêts de groupes rentiers aux profit des investisseurs productifs.

Selon une conception *politique ou diplomatique*, l'intégration régionale se traduit 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 Etats dans un contexte de mondialisation. L'intégration régionale est une manière de faciliter le dialogue et de contourner les antagonismes politiques (Palachek, 1992) à la condition que jouent des mécanismes compensateurs entre les gagnants et les perdants de l'intégration régionale.

Les identités culturelles, les communautés de pensées et de références (valeurs, normes, langues...) déterminent ou conditionnent les structures de cohésion ou de conflits. On peut considérer que dans un monde globalisé caractérisé par un haut degré d'interdépendance et par le déclin des conflits idéologiques, les référents identitaires jouent un rôle croissant. Les conflits et coopérations sont autant culturels et religieux qu'économiques et idéologiques. Les politiques de coopération de la part des grandes puissances, notamment de la France, sont largement déterminées par des considérations linguistiques et culturelles. Dans plusieurs pays du Maghreb, la citoyenneté est embryonnaire. L'Etat faible est faiblement connecté avec une société civile faible. Les conflits dans plusieurs cas conduisent à des fractionnements territoriaux et à une montée en puissance des factions. Il y a illusion à vouloir enclencher une intégration régionale sur une désintégration nationale.

Des argumentaires d'économie politique, peuvent être avancés en faveur des accords Nord/Sud qui visent à gérer les interdépendances et à produire des biens publics régionaux dans de nombreux domaines: prévention des conflits, coalition pour modifier les rapports de force internationaux, accroissement du pouvoir de négociation internationale, crédibilité des politiques économiques. Dès lors que l'IER favorise la sécurité, bien public, un accord régional peut constituer un optimum de 1^{er} rang.

3.4/ Le Partenariat Euro-Med au regard du comparatisme

La *comparaison* des processus d'intégration régionale dans les économies en développement conduit aux conclusions suivantes :

- Il existe des relations significatives entre la croissance économique et les processus d'interdépendance régionale. Il y a, en revanche, débat sur la causalité (cas des pays d'Asie de l'Est comparé à ceux d'Afrique sub-saharienne).
- Les processus d'intégration réussissent s'il existe des pôles exerçant des effets d'entraînement à la fois par l'ouverture de leurs marchés, par les investissements des firmes nationales dans la zone et par les politiques d'aide et de transferts publics (cas du Japon en Asie de l'Est, du Brésil au sein du Mercosur, des Etats-Unis au sein de l'Alena, de l'Afrique du Sud au sein de la SADC).
- Les processus d'intégration régionale ont d'autant plus de chance de réussir et de conduire à des résultats favorables qu'il existe un ou plusieurs pays leaders acceptant de prendre en charge les coûts de l'intégration régionale. L'aide, en suscitant la production des biens publics régionaux, peut jouer un rôle stratégique.
- Les intégrations verticales entre Nord et Sud ont plus de chance de favoriser la croissance que les intégrations Sud/Sud à la condition que les accords commerciaux s'accompagnent de flux d'investissement et de transferts des «centres» vers les «périphéries».
- Les processus d'intégration régionale supposent une interdépendance entre des spécialisations des systèmes productifs, selon des *avantages comparatifs*(1), des *effets de réseaux*(2) portés par les firmes, des *effets d'agglomération*(3) résultant des centres dynamiques et des *accords institutionnels*(4) favorisant l'ancrage et la crédibilité des politiques économiques. Il s'agit pour assurer la compétitivité de

jouer à la fois sur les avantages comparatifs territorialisés, construits par les politiques et transférés par les firmes (Hugon 1997).

Les processus élevés d'intégration commerciale régionale supposent des complémentarités. Celles-ci, sont faibles entre les PSEM et fortes entre ceux-ci et l'UE. Des échanges intra-branches traduisant des diversités des systèmes productifs et des structures de consommation. Elles impliquent des taux d'ouverture élevés.

L'*intégration économique régionale* est un processus multidimensionnel qui conduit à :

- des interdépendances entre des espaces économiques nationaux. Celles-ci sont réperables au niveau des flux de marchandises, des flux de capitaux et des relations d'information ;
- des convergences entre des économies que l'on peut évaluer en termes d'indicateurs de convergences commerciaux et financiers ;
- des projets conjoints (coopération fonctionnelle et thématique) ;
- des coordinations, des harmonisations voire des unifications de politiques économiques se traduisant par des transferts de souveraineté.

La régionalisation n'est pas toutefois un processus seulement économique renvoyant à des jeux d'intérêts économiques. Elle est aussi une construction politique caractérisée par des déterminants historiques, sociaux et culturels. L'*intégration régionale*, dans son sens le plus fort, est un processus qui conduit à un plus grand degré de concertation entre les acteurs, d'interconnexions entre les unités et de diversification des activités conduisant à une relative irréversibilité. Elle suppose un transfert de souveraineté et la mise en place de structures institutionnelles. Elle conduit à une construction d'identité. La question régionale est géopolitique et renvoie aux interdépendances économiques, culturelles, politiques.

En conclusion

Derrière les accords Europe Méditerranée se posent évidemment des choix stratégiques concernant notamment la mise en place ou non d'un espace privilégié Europe/Méditerranée. On peut prévoir que la conjonction du désarmement douanier, du démantèlement des accords multi-fibres, des risques de hausse des produits alimentaires, de la concurrence des PECO liés à la hausse du poids de la population active conduira dans 5 à 6 ans à des risques majeurs dans le sud méditerranéen (Ould Aoudia). Entre 1990 et 2025, la population des PSEM sera passée de 194 à 345 millions.

Soit les enjeux demeurent économiques et sécuritaires en termes de prévention des conflits et de contrôle des flux migratoires soit ils renvoient à un nouvel espace de coopération s'appuyant notamment sur le fait que l'Europe est en partie méditerranéenne.

Plusieurs axes paraissent prioritaires :

- Il importe de traiter de même manière les investissements nationaux et internationaux et d'éviter un dumping fiscal qui a très peu d'effets en termes d'attractivité des capitaux.

- Il est souhaitable pour progresser de partir des domaines où existent des intérêts communs et de progressivement élargir les champs.

- Il importe de créer les conditions favorisant l'investissement productif en termes de capacités cognitives, d'infrastructures et d'institutions. Les enquêtes réalisées en Tunisie et au Maroc (Hegli et al., 2001) montrent que les PME sont déjà exposées à la concurrence étrangère. Organisées en structures familiales, elles ont accès au crédit bancaire mais peu au marché financier et au partenariat financier avec les multinationales. La nécessité de trouver de nouveaux gisements de productivité et de management stratégique doit s'accompagner de la mise en œuvre de nouveaux produits financiers. La question des mesures spécifiques vis-à-vis de l'attractivité des capitaux suppose le préalable de ces réformes structurelles qui auront plus d'effets que les mesures incitatives. Il importe de développer des partenariats scientifiques et techniques, de promouvoir des relations interentreprises, et des joint-ventures. L'attractivité des capitaux suppose notamment une formation professionnelle, une mise à niveau des firmes locales et des réformes structurelles. Elle implique la création d'un grand marché dynamique permettant le jeu des économies d'échelle et conforme au jeu de la régionalisation dans la globalisation (Michalet 1997)

- Une conception asymétrique de l'aide doit être complétée par des intérêts mutuels dans des domaines où jouent les interdépendances Europe/Méditerranée: environnement, démographie, santé, sécurité, intérêts géostratégiques.

- L'UE peut appuyer un processus d'intégration entre les PSEM par des appuis monétaires favorisant des accords de coopération, par un appui à la libéralisation facilitant une circulation des marchandises et des facteurs de production, et par une négociation progressive de l'accord de libre échange avec des sous ensembles régionaux en voie de constitution à géométrie variable et à vitesse différenciée.

- Il existe un important «trade off» dans le choix d'implantation des firmes entre les PECO et l'ex URSS et les PSEM de même que des concurrences en termes d'affectation de l'aide, de commerce ou de flux migratoires. On peut également déceler des intérêts liés permettant de fonder des relations triangulaires PECO, PSEM, UE; ainsi les excédents alimentaires des PECO peuvent compléter les excédents en fruits et agrumes des PSEM (Ould Aoudia).

Il paraît nécessaire dans une vision de long terme d'introduire dans les accords de libre échange les produits sensibles, inclus dans les négociations de l'OMC, tels les produits agricoles et les services.

Une coopération facilitatrice du développement implique :

- d'avoir plus de flexibilité dans l'allocation des ressources, de diversifier davantage les partenaires, d'avoir des conditionnalités simples liant l'aide à des performances et de responsabiliser les pays partenaires. Ceci suppose l'acceptation du principe de conditionnalité, l'appui à la coopération décentralisée et une évaluation permanente de la politique européenne.

- de créer un environnement stabilisé permettant le risque d'investissement en favorisant la reconstitution des États dans leurs fonctions essentielles. Une mise en perspective du développement à long terme permettrait de réconcilier des intérêts contradictoires et de donner plus de cohérences aux politiques d'aide et de

coopération. Il est de l'intérêt de l'Europe et de la France, à l'instar du Japon dans l'espace asiatique ou des États Unis dans l'espace américain que ses espaces de proximité ou périphériques connaissent une dynamique d'élargissement des marchés et des revenus. L'aide ne peut être efficace que si elle accompagne des dynamiques internes et donc si elle s'intègre dans des politiques cohérentes conçues au niveau des États récipiendaires.

Le projet Euro-Med ne peut réussir que si les pays européens perçoivent l'enjeu stratégique du monde méditerranéen et que si les ajustements réels apparaissent au delà des stabilisations macro économique et financières. Les pouvoirs en place ont le plus souvent peu intérêt à réaliser des réformes en profondeur et à détruire une logique d'économie rentière.

Les arguments en faveur d'une subsidiarité donnant la primauté à l'Union européenne dans plusieurs domaines d'aide sont importants (économie d'échelle, réduction des coûts de transaction et des gaspillages, augmentation des capacités de négociation notamment vis à vis des Institutions de Bretton Woods). Les capacités financières de l'Union européenne comparées à celles de la Banque mondiale peuvent réduire le poids du leader de l'oligopole de l'aide même si les ressources humaines et les capacités institutionnelles de l'Union européenne demeurent insuffisantes. Les intérêts nationaux des États membres demeurent forts et divergents. La politique de coopération au développement est ainsi, à côté de la monnaie unique, un enjeu essentiel dans la construction de l'Union européenne.

Le débat central se situe entre un multilatéralisme universel dans lequel se diluent les accords de libre échange Nord/Sud et un multilatéralisme coopératif entre grands ensembles régionaux (régionalisme fédérateur ou régionalisme coopératif assurant la compatibilité d'intérêts divergents entre États (Lafay, Siroën, 1994). Les relations Nord/Sud sont alors un enjeu stratégique pour construire une Europe ayant une autonomie de sa politique diplomatique. Le relation avec les Suds sont aussi une manière pour l'Europe de se construire comme entité ou de se diluer.

Références bibliographiques

Akanni-Honvo A. & A. Léon (1998), « La croissance endogène régionalisée », in Ph. Hugon, ed., *La régionalisation comparée en Afrique subsaharienne et en Asie orientale*, N°spécial Tiers Monde.

Anderson K. & R. Blackhurst (ed.) (1993), *Regional Integration and the Global Trading System*, New York, Harvester Wheatsheaf.

Baumont C. (1997, « Croissance endogène des régions et espace », in F. Céliimène & Cl. Lacour, *L'intégration régionale des espaces*, Paris, Economica.

Bellon B. & R. Gouia (1998), *Investissements directs étrangers et développement industriel méditerranéen*, Paris, Economica.

Benhayoun G. & M. Catin, H. Regnault (1997), *L'Europe et la Méditerranée : intégration et libre échange*, Paris, L'Harmattan.

Bensidoun I. & A. Chevalier (1996), *Europe Méditerranée : le pari de l'ouverture*, Paris, Economica.

Beraud J.L., Perrault, O. Sy (1999), *Géonomie de la coopération européenne de Yaoundé à Barcelone*, Paris, Maison Neuve, Larose.

Boudhief M. (2001), *Le partenariat euro-Méditerranée : six ans après Barcelone*.

Charfif & A.L. Ghorbe (1997), « Zones de libre-échange Tunisie-Unions européenne : les défis d'un partenariat », in G. Benhayoun & M. Catin, H. Regnault, *L'Europe et la Méditerranée : intégration économique et libre échange*, Paris, L'Harmattan.

Chatelus M., P. Petit (1997), « Le partenariat euro-méditerranéen : un projet régional en quête de cohérence », *Monde arabe, Magheb-Machrek*, N°hors série, oct.

Collier P., S.W. Gunning (1995), *Trade Policy and Integration : Implications for the Relations between Europe and Africa*, Oxford, Blackwell Publishers.

Commissariat général du plan (2001), *L'intégration régionale : une nouvelle voie pour l'organisation de l'économie mondiale*, Bruxelles, De Boeck

De Melo J. & A. Panagarya (ed) (1993), *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge University Press.

Doucet D. (2001), *L'élargissement de l'Europe : un risque pour le Sud*, Paris, L'Harmattan.

Dupuch S, Mouhoud el m, Talahite (2003) « Les perspectives d'intégration entre l'union européenne, les PECO et les pays du sud méditerranéen ; incidences sur les tendances de la spécialisation, des activités en Europe » CEPP, Paris XIII

GEMDEV (2000), *La mondialisation : les mots et les choses*, Paris, Karthala.

Gabas J.J., Ph Hugon (2003) « Les accords de Cotonou. In GEMDEV, EADI, L'Europe du Sud à l'aube du XXI 7me siècle. Paris, Karthala

Hibou B., Martinez (1998), « L'Afrique du Nord et le partenariat euro-méditerranéen : les ambivalences d'une intégration régionale », Paris, Rapport pour le Commissariat Général du Plan.

Hugon Ph. (1997), *Economie politique internationale et mondialisation*, Paris, Economica poche.

Hugon Ph. (1999), « Les accords de libre échange avec les pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée, entre la régionalisation et la mondialisation », *Région et Développement*, N°9.

Hugon Ph. (ed) (1998), « La régionalisation comparée en Afrique subsaharienne et en Asie orientale », N° spécial *Tiers Monde*.

Hugon Ph. (ed.) (2003), *Les économies en développement à l'heure de la régionalisation*, Paris, Karthala

Jadot Y., J.P. Rolland (1996).b, « Les contradictions de la politique européenne à l'égard des pays en développement », Solagral, ronéo.

Kebadjian G. (1995), « Le libre échange euro-maghrébin ; une évolution macro-économique », *Revue Tiers Monde*, N°144, octobre-décembre.

Kebadjian G. (2002)., « Economie politique du régionalisme : le cas euro-méditerranéen », Colloque Economie Méditerranée Monde arabe, Sousse 20-21 sept.

Krugman P. (1997), *La mondialisation n'est pas coupable. Vertus et limites du libre échange*, Paris, La Découverte.

Leveau R. (2000), *Le partenariat euro-med, la dynamique de l'intégration régionale*, Commissariat Général du Plan, La Documentation Française.

Maghreb-Mackrech (1997), « Le partenariat euro-Méditerranéen : un projet régional en quête de cohérence », décembre.

Marouani A (et al) (2003), « Les accords euro-méditerranéens : les enseignements du cas tunisien » in EMMA, RINOS (2003), *Analyse comparative des processus d'intégration régionale Nord-Sud*, Paris 26-27 mai.

Merad A., M. Boudhif (2001), « Le partenariat euro-Méditerranéen un espace de demande effective à promouvoir », Colloque ATM, Aix, 30-31 mai.

Michalet Ch.A. (1997), « Investissements étrangers. Les économies du sud de la Méditerranée sont elles attractives? », *Maghreb-Makrech*, décembre.

Mourji F., R. Chhabita, S. Maghroui (1997), « Les effets des accords de libre échange entre le Maroc et l'Union européenne », in G. Benhayoun, M. Catin, H. Regnault, *L'Europe et la Méditerranée: intégration et libre échange*, Paris, L'Harmattan.

Palachek SW (1992), « Conflict and trade : an economic approach to political interactions » in Isard W., Anderson Ch.H (eds), *Economic of Arms Reduction and the Peace Process*, North Holland, Amsterdam

Regnault H (2000), « Le libre échange euro méditerranéen un atout pour le développement des pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée », *Avoir vingt ans dans vingt ans en Méditerranée*, N°44.

Regnault H (ed) (2003), *Intégration euro-méditerranéenne et stratégies commerciales*, Paris, L'Harmattan

Regnault H (2003), « Libre échange Nord-Sud et typologies des formes d'internationalisation des économies » in colloque EMMA, RINOS (2003) *Analyse comparative des processus d'intégration régionale Nord-Sud*, Colloque, Paris 26-27 mai.

Reiffers, ed. (1997), *La Méditerranée aux portes de l'an 2000*, Paris, Economica.

Rutherford T.F & E.E. Rustron, D. Tarr (1995), *L'accord de libre échange entre la Tunisie et l'Union européenne*, Rapport, Mars.

Siroën J-M., *La régionalisation de l'économie mondiale*, Paris, La Découverte.

Stevens (1997), « Le glas de Lomé », in *Courrier de la planète*, N°42, Septembre-Novembre.

Tapinos G., D. Cogneau (1994), *Libre échange et migration internationale au Maghreb*, FNSP, Etude pour la Commission Economique Européenne, Ronéo.

Venables A J (2000), « *Winners and losers from Regional Integration Agreements* », London School of Economics, WP