

Abdelhamid MERAD-BOUDIA
Maître de conférences-CUREI
Université Pierre Mendès France-Grenoble

**Le partenariat euro-méditerranéen :
un espace de demande effective à promouvoir**

INTRODUCTION

Dans son volet économique, le partenariat euro-méditerranéen initié par la conférence de Barcelone¹ contient une innovation, majeure. Celle-ci consiste en l'instauration progressive d'une zone de libre-échange (Z.L.E.) entre les quinze pays de l'Union européenne (U.E.) et les douze pays de l'Est et du Sud de la Méditerranée². Avec une telle perspective, l'approche des relations économiques entre l'U.E. et les pays partenaires méditerranéens est profondément modifiée. Les rapports économiques euro-méditerranéens sortent désormais du schéma des concessions commerciales unilatérales qui caractérisaient les anciens accords du milieu des années 70³, pour entrer dans une nouvelle logique, celle de la réciprocité commerciale et du libre échange qui existeront dans les deux sens, quand bien même cette réciprocité de l'ouverture ne concerne dans un premier temps que les produits industriels à l'exclusion des produits agricoles et des flux migratoires ainsi qu'une libéralisation progressive des services⁴. Sans qu'il soit nécessaire de s'attarder sur les

1- C'est à la Conférence de Barcelone, tenue les 27 et 28 novembre 1995 qu'a été initié le partenariat euro-méditerranéen. Cette première Conférence a réuni les 15 pays de l'UE et 12 pays tiers-méditerranéens : Algérie, Autorité palestinienne, Chypre, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Malte, Maroc, Syrie, Tunisie, Turquie; la Libye n'ayant pas été invitée. Le Partenariat euro-méditerranéen s'articule autour de trois volets: un volet politique et de sécurité; un volet économique et financier; un volet social, culturel et humain. Les P.T.M. sont appelés aussi P.P.P.M. (Pays Partenaires Méditerranéens).

Depuis Barcelone, trois autres Conférences euro-méditerranéennes se sont tenues : Malte (La Valette, 1997), Allemagne (Stuttgart, mars 1999) et France où la 4ème Conférence s'est déroulée dernièrement à Marseille les 15 et 16 novembre 2000. Notons que la Libye y a disposé d'un statut «d'invité spécial». La cinquième Conférence est prévue pour le premier semestre 2002 au cours de la Présidence espagnole de l'UE.

2- Dans la mesure où certains des PTM sont déjà soit en union douanière avec l'UE (cas de la Turquie, de Chypre et de Malte) soit en libre-échange (cas d'Israël), la ZLE va concerner concrètement les huit autres PTM.

3- Les Accords du milieu des années 70 étaient fondés sur des préférences commerciales unilatérales accordées par l'Europe aux PTM. Il y avait un accès unilatéral des produits industriels de ces derniers au marché communautaire avec toutefois des restrictions pour le textile, soumis à quotas, tandis que dans le domaine agricole, les contingentements étaient plus sélectifs encore.

4- Les échanges agricoles restent exclus du libre échange. Les produits agricoles des PTM sont toujours soumis au contingentement tandis que les produits agricoles européens sont soumis à tarif douanier. La libéralisation des services est prévue conformément aux dispositions de l'OMC même si l'application en est freinée. Quant à la circulation des personnes, l'entrée en Europe soumise à des conditions drastiques est strictement contrôlée.

effets des préférences commerciales passées⁵, il importe d'examiner si cette nouvelle stratégie est susceptible de faire évoluer de manière dynamique l'ancrage des Pays Tiers Méditerranéens (P.T.M.) à l'U.E. Il s'agit par conséquent d'étudier quelles sont les implications induites par l'ouverture commerciale et de voir en particulier si celles-ci ne comportent pas le risque de porter atteinte à l'objectif inscrit dans la Déclaration de Barcelone qui est «de construire une zone de prospérité partagée». Notre but étant principalement analytique, il en résulte la nécessité d'adopter une autre perspective, de mobiliser un autre cadre conceptuel -en faisant aussi référence à d'autres expériences historiques significatives du point de vue du développement régional- à même de fonder de manière plus adéquate cette ambition du nouveau Partenariat euro-méditerranéen.

Examinons ces deux temps de l'analyse.

1/ Implications et risques induits par l'instauration d'un Z.L.E. : Une chute de la demande effective

Bien que le degré de concrétisation de la Z.L.E. soit encore très limité⁶, de nombreuses études ont été réalisées pour mesurer les effets attendus de la création d'une Z.L.E. entre l'U.E. et les P.T.M. Etant donné le caractère réduit de l'impact que ces nouveaux accords produisent sur l'U.E. qui ne procède à aucune nouvelle ouverture commerciale significative (du fait de l'exclusion des produits agricoles du libre échange et de ce que les produits industriels des P.T.M. avaient déjà un accès libre au marché européen), l'analyse portera sur les P.T.M. Il convient cependant de souligner que notre réflexion étant d'ordre général, elle concerne l'ensemble des P.T.M. sans s'appliquer de la même manière pour chaque pays particulier. De ce point de vue, et en se confinant aux tendances spontanées de la Z.L.E. uniquement, les conséquences du démantèlement tarifaire peuvent être appréhendées à deux niveaux :

- un premier niveau, macroéconomique, qui concerne les finances publiques, que l'on peut qualifier, de par ses conséquences, d'«effet de demande» ;
- et un autre, microéconomique et/ou sectoriel, relatif à l'impact de la concurrence des produits industriels européens sur les entreprises et le tissu industriel des P.T.M., qui peut être qualifié d'«effet d'offre».

1.1/ L'effet de demande

Dans des économies où les taxes sur le commerce extérieur représentent une contribution importante aux recettes fiscales, le démantèlement tarifaire, par la diminution des recettes douanières qu'il occasionne, va entraîner une tension sur les finances publiques. Cette baisse des ressources n'est pas uniforme, tous les P.T.M.

5- Les préférences commerciales -si elles ont permis à certains pays de développer une base manufacturière- ont aussi contribué à figer les appareils productifs des PTM dans des spécialisations peu dynamiques. Pour un éclairage sur cette question, cf. : Rémy Leveau (Rapport du groupe présidé par) (2000), p. 34 et suiv.

6- En plus de la Turquie, Chypre et Malte, déjà en union douanière avec l'UE, et Israël, en libre-échange, seuls la Tunisie (depuis 1998) et le Maroc (depuis mars 2000) ont entamé le démantèlement tarifaire.

n'ayant pas la même configuration de leurs recettes fiscales (poids des recettes douanières dans les recettes budgétaires) ni le même degré de dépendance vis à vis des importations en provenance de l'Europe (part des importations européennes dans les importations totales). Pour un pays comme la Tunisie dont les taxes à l'importation représentent une part importante des recettes budgétaires (à hauteur de 22,2%) et dont les importations en provenance de l'Europe atteignent 71,5% des importations totales, le manque à gagner fiscal est estimé à 15,9% du revenu fiscal total (soit 3,2% du P.I.B.) tandis que pour le Maroc, il atteint 10,3% des recettes publiques (soit 2,5% du P.I.B.) et pour l'Algérie, 19,2% (soit 2,2% du P.I.B.). Pour des pays comme la Turquie, ou Israël, les effets seront encore moindres : 2,5% des recettes fiscales (soit 0,5% du P.I.B.) et 0,7% (soit 0,2% du P.I.B.) respectivement, du fait d'un abaissement des barrières douanières avec l'Europe ou d'un libre-échange déjà réalisé⁷.

Dans l'hypothèse où il n'y a pas de compensation -ni par un relèvement de la fiscalité ni par un élargissement de la base fiscale- la réduction tarifaire, qui se traduit mécaniquement par une baisse des recettes fiscales, risque d'entraîner une diminution des dépenses publiques. Si ces dernières s'avèrent par trop incompressibles, l'équilibre budgétaire ne pourra alors être maintenu qu'au prix de tensions très fortes. Dans l'hypothèse inverse, s'il y a compensation de la baisse des ressources par une augmentation de la fiscalité directe et/ou de la fiscalité indirecte - ce qui autoriserait le maintien du niveau antérieur des dépenses publiques- cela risque aussi de décourager la consommation privée du fait des incidences que ces changements de régimes fiscaux sont susceptibles de produire sur les revenus ainsi que sur le niveau des prix.

Dans les deux hypothèses, c'est donc globalement un effet récessif qui est enregistré. Par conséquent, indépendamment de la prise en compte des effets potentiels attendus du Partenariat, les conséquences induites par le désarmement douanier sont à la source d'enchaînements macroéconomiques récessifs : la baisse des droits de douane entraîne une diminution des recettes fiscales laquelle risque de se traduire par une baisse des dépenses publiques prolongeant de la sorte, dans nombre de P.T.M., la baisse des dépenses publiques suite aux ajustements imposés par la mise en œuvre des politiques d'ajustement structurel (P.A.S.). Tout ceci a pour effet de contracter le niveau de la demande globale.

1.2/ L'effet d'offre

L'ouverture aux produits industriels européens constitue une menace pour les entreprises d'import substitution et d'une manière générale pour l'ensemble du tissu

7- En effet, pour la Turquie, l'union douanière avec l'UE est en vigueur depuis le 1er janvier 1996 ; pour Chypre la phase finale est entrée en vigueur le 1er janvier 1998 ; et pour Malte, la première phase de l'union douanière a démarré depuis 1977. Israël est en libre échange avec l'UE depuis 1988. A cette différence dans les structures commerciales, il faut ajouter la différence des structures fiscales qui font que l'impact du démantèlement tarifaire varie d'un pays à un autre. A titre d'exemple les taxes à l'importation ne représentent que 1,3% du revenu fiscal total d'Israël, elles sont à hauteur de 19,7% pour l'Egypte, de 22,2% pour la Tunisie et de 30% pour l'Algérie.

industriel des P.T.M.. A court terme, l'impact risque de se traduire par un véritable « choc de la déprotection » affectant principalement les entreprises produisant pour le marché intérieur qui bénéficient d'une protection encore relativement importante et ce malgré les processus de libéralisation déjà initiés par la mise en œuvre des P.A.S.. Certes, la baisse du prix des intrants et des biens d'équipement importés est susceptible d'améliorer la compétitivité des entreprises des P.T.M. en même temps qu'elle constitue une opportunité pour une dynamisation des exportations manufacturières⁸, mais cet effet potentiel ne peut se produire qu'à moyen ou long terme ce qui représente l'horizon temporel nécessaire à la restructuration industrielle. Des évaluations faites pour la Tunisie ou le Maroc estiment à 33% et 40% respectivement, les entreprises de la production manufacturée qui pourront être compétitives du fait d'un avantage comparatif effectif, à 33% et 20% les entreprises potentiellement compétitives mais qui auront besoin d'une sérieuse restructuration pour survivre, et à 33% et 40% les entreprises non compétitives que la déprotection menace de faire disparaître⁹. L'ouverture aux produits industriels européens produit ainsi un effet néfaste sur les systèmes productifs mis en place par les stratégies de développement antérieures. Il en résulte une baisse du niveau de l'offre manufacturière locale ainsi que des pertes d'emplois significatives. L'effet d'offre, au niveau macroéconomique et/ou sectoriel, conforte de la sorte l'effet macroéconomique de demande.

Au total et toutes choses égales par ailleurs, sans prise en compte des aides financières¹⁰ destinées à faciliter la transition économique ni des effets potentiels attendus relatifs à la hausse significative de flux de capitaux extérieurs, la création d'une Z.L.E. euro-méditerranéenne risque de produire, à court et moyen terme, une contraction du niveau de demande effective pour le moins car d'autres effets comme des pressions sur les balances commerciales et les taux de change semblent également inévitables par ailleurs. Cette conséquence bute sur l'ambition « de construire une zone de prospérité partagée » qui implique au contraire une expansion durable de la demande effective. C'est ce deuxième point qu'il convient d'étudier.

2/ Le Partenariat euro-méditerranéen : un espace de demande effective à promouvoir

L'hypothèse d'une évolution de l'espace euro-méditerranéen comme espace de demande effective est d'abord mise en évidence à partir d'une étude des échanges

8- Certains auteurs ne cachent pas leur pessimisme quant à la concrétisation de ces effets potentiels : « en contre partie de ces deux premiers défis à relever, les PSEM espèrent une dynamisation de leurs exportations manufacturières vers l'Europe, dans des secteurs à forte intensité en main d'œuvre, une fois que ces industries seront libérées des lourdes taxes douanières qui grevaient les intrants importés. Il faut se demander si ces espoirs ne sont pas exagérés et donc si l'on ne va pas vers de cruelles désillusions ». Cf. H. Régnauld (2000), p. 11. (souligné par nous).

9- Hibou B. et Martinez L. (1997), p. 19 et suiv.

10- Le dispositif MEDA est à titre principal l'instrument financier d'appui à la transition économique et aux réformes structurelles dites de « seconde génération » (réforme fiscale, privatisation des entreprises, réforme du secteur financier) devant accompagner la réalisation de la ZLE. 45% des fonds débloqués de MEDA I (1995-1999) y ont été consacrés.

courants entre les P.T.M. et l'U.E.. Il importe donc d'identifier les grandes caractéristiques qui s'attachent à ces échanges pour suggérer dans un deuxième temps quelques points d'impact de ce changement de perspective en illustrant le propos par certaines expériences historiques significatives.

2.1/ Les échanges courants entre les P.T.M. et l'U.E.¹¹

Première grande tendance, les économies des P.T.M. ont une structure du commerce extérieur fortement polarisée sur l'U.E.. Cette dernière intervient pour 50% dans les échanges commerciaux de ce pays, cette proportion étant encore plus élevée pour les pays du Maghreb puisqu'elle atteint 56,8% pour le Maroc, 63,4% pour l'Algérie et 75,5% pour la Tunisie. Par comparaison, les échanges commerciaux des P.T.M. avec les U.S.A. sont à hauteur de 14% tant du côté des exportations que des importations. De même, en ce qui concerne les services (flux touristiques, envois de fonds de travailleurs immigrants) l'U.E. constitue la source de recettes la plus importante.

En outre, les échanges commerciaux entre l'U.E. et les P.T.M. sont asymétriques. En effet, si l'U.E. est un partenaire commercial très important pour les P.T.M., avec une échelle différenciée cependant selon les pays, l'inverse n'est pas vrai. Durant la décennie 90, les P.T.M. n'ont représentés que 8,6% des exportations de l'Union et 5,8% de ses importations. Globalement, les P.T.M. n'interviennent qu'à hauteur de 7% dans le commerce extérieur de l'U.E..

Cette faiblesse ne doit pas cependant occulter une autre caractéristique des échanges courants entre l'U.E. et les P.T.M.. Ainsi que le relève judicieusement J.P. Allégret : «L'importance de cette zone pour l'U.E. réside dans le fait que c'est là qu'elle réalise ses excédents commerciaux les plus élevés»¹². Cet excédent est appelé à augmenter¹³ du fait d'une hausse attendue des exportations européennes, due pour partie par détournement de trafic permis par la réduction des tarifs douaniers, sans augmentation équivalente prévisible des importations par l'U.E. étant donné que l'accès libre du marché communautaire aux produits industriels des P.T.M. remonte déjà à plus de deux décennies. Cet élément est repris par G. Kébabdjian dans une problématique élargie : «Notons que l'ensemble des PSEM présente un solde déficitaire à l'égard de l'Europe, c'est-à-dire une balance négative des opérations courantes. En d'autres termes, le taux d'investissement au Sud et à l'Est de la Méditerranée est supérieur au taux d'épargne, ce qui définit un besoin de financement. Il se trouve que l'ensemble de l'Europe et de la zone euro a de son côté tendance à être une zone potentiellement prêteuse, une région à capacité de

11- Pour une présentation globale des relations économiques entre l'UE et les PTM, cf. : -Chauffour J.P. et Stemitsiotis L. (1998), 26 p.

- Ould Aoudia J. (1996).

12- Cf. Allégret J.P. (2000), p. 12.

13- Selon Ghilès F., «Le déficit commercial global des partenaires sud-méditerranéens est de l'ordre de 40 milliards de dollars. Ce déficit a doublé depuis 1992», dans un article paru au Monde diplomatique de novembre 2000 sous le titre : «Actualités du dialogue euro-méditerranéen», p. 3. Dans une déclaration faite autour de la 4ème Conférence de Marseille, l'euro député S. Naïr estime que «ce déficit au bénéfice de l'Europe s'élève à 34 milliards d'euros».

financement, le taux d'épargne étant supérieur à l'investissement¹⁴. Les conditions d'une complémentarité existent donc afin que déficit et excédent puissent se compenser au niveau de l'ensemble de la «région euro-méditerranéenne». Le transfert de l'épargne européenne excédentaire- dégagee à l'occasion des échanges commerciaux avec les P.T.M. -peut revêtir plusieurs formes : investissements privés, prêts à long terme, annulation et/ou conversion de la dette des P.T.M., transfert de fonds publics gratuits, investissements de portefeuille.... Rien n'oblige cependant les différents décideurs au niveau de l'U.E. à agir ainsi et ce d'autant que des besoins concurrents peuvent se manifester par d'autres partenaires de l'Europe. Comment organiser cette complémentarité ? Comment mobiliser le surplus d'épargne européenne en vue de générer le développement des rives Sud et Est, tel est le défi auquel se trouve confronté l'espace euro-méditerranéen.

2.2/ L'espace euro-méditerranéen : un espace de demande effective à promouvoir

Dans un article rédigé en commun avec le Professeur Reboud¹⁵, l'une des conclusions de l'examen des conséquences du passage à l'euro, pour les P.T.M. - effectué tant au niveau des échanges commerciaux et des mouvements de capitaux que des politiques macro-économiques- tenait à la nécessité d'envisager la perspective d'une coopération monétaire euro-méditerranéenne. De fait, à considérer l'ensemble des relations économiques entre les P.T.M. et l'U.E., celles-ci apparaissent inscrites dans une quasi «zone euro» -à distinguer de «l'eurozone» qui désigne le territoire de l'euro, Eur 11 aujourd'hui- correspondant «à un espace plus large qui désigne un ensemble géographique qui serait structuré, polarisé par l'euro en tant qu'alternative au dollar»¹⁶. Précisément, cette coopération monétaire pourrait être orientée en vue d'organiser l'articulation entre l'excédent courant européen, synonyme de capacité de financement et le déficit des P.T.M., signe d'un besoin de financement. Comme le relève G. Kébabdjian : «Sans aménagements monétaires, il est difficile d'imaginer que puisse s'organiser une circulation à large échelle de l'épargne de la zone européenne (zone où le taux d'épargne sera durablement excédentaire par rapport au taux d'investissement) vers les P.S.E.M. (zone où le taux d'épargne sera durablement inférieur par rapport au taux d'investissement)»¹⁷. Par elle même, l'instauration de la Z.L.E. n'est donc pas en mesure d'entraîner un gain net de revenu pour les P.T.M.. L'apport d'un surplus d'épargne extérieur est décisif à cet égard¹⁸ à l'instar de l'Espagne ou du Portugal qui ont pu enclencher un processus de convergence grâce à une forte redistribution intra-communautaire à

14- Cf. Kébabdjian G. (1998), p. 16.

15- Cf. Mérad Boudia A. et Reboud L. (2000).

16- Cf. Besson J.L., «Introduction générale» Les Cahiers du CUREI, n°14, janvier 2000, p. 12.

17- Cf. Kébabdjian G. (2000), p. 12.

18- Relevons ce paradoxe de MEDA I où seuls 26% des crédits ont été décaissés. Pour la période 2000-2006, la 4ème Conférence euro-méditerranéenne, tenue à Marseille en novembre 2000, a décidé de porter MEDA II à 5,30 milliards d'euros, ce qui paraît «largement insuffisant», voire une régression puisque la Turquie, absente de MEDA I, fait désormais partie du programme. Pour une analyse détaillée du dispositif de MEDA I cf. le Rapport du groupe présidé par R. Leveau, Rapport cité, p. 46 et suiv.

travers les fonds structurels. Cette condition, non strictement liée à l'instauration d'une Z.L.E., suffit à repérer la nécessité d'une logique d'expansion du niveau de la demande effective.

Cette logique à promouvoir au niveau de l'espace euro-méditerranéen peut être confrontée, à titre illustratif, à d'autres expériences de développement régional dont les mécanismes de croissance et d'accumulation dérivent des mécanismes de création de demande. Dans un article intitulé : «Croissance asiatique et demande effective : une perspective historique», J. Halévi se propose de rendre compte des facteurs spécifiques explicatifs de la croissance du Japon et de l'Asie Orientale. Celle-ci est tout d'abord différenciée des processus qui ont caractérisé l'Europe occidentale au lendemain de la seconde guerre mondiale : «...Le Plan Marshall et le soutien financier de Washington à la constitution de l'Union européenne des paiements (U.E.P.) ont engendré une croissance auto-entretenu de la demande effective à l'échelle régionale en permettant de réduire la dépendance extérieure vis à vis des Etats-Unis. Les échanges des pays européens ont augmenté beaucoup plus rapidement avec l'Allemagne occidentale -à la fois débouché et fournisseur de biens de capital pour l'industrie européenne- qu'avec l'Amérique du Nord. Dans cette configuration, l'U.E.P. a permis de transférer en crédits les surplus commerciaux engendrés par le commerce intra européen... La structuration de l'appareil productif européen s'est donc opérée d'une manière presque spontanée : la croissance allemande alimentait les exportations européennes qui nourrissaient à leur tour la demande effective en biens d'investissement et biens salariaux en chacun des pays»¹⁹. Par rapport à ces processus facilités par des éléments extérieurs puis reposant de plus en plus sur une dynamique endogène, le développement de l'Asie orientale, dont le Japon constitue le noyau productif central, est largement déterminé par des facteurs extérieurs à la région, liés au rôle fondamental des Etats-Unis. Selon le même auteur : «La spécificité historique de la croissance asiatique contemporaine peut être présentée en partant de la relation qui s'établit à partir de 1949 entre la formation d'un système productif centré sur le Japon et la création d'un espace de demande effective organisé autour des Etats-Unis»²⁰. Cette configuration explique le déficit des pays d'Asie orientale à l'égard du Japon -en biens de capital principalement- et la nécessité de combler ce déficit par des exportations vers les Etats-Unis, l'Europe. Et l'auteur de conclure : «Après avoir longtemps été les garants des risques financiers et les créateurs de demande effective, les Etats-Unis sont de moins en moins de taille à jouer ce rôle. Et le Japon, muré dans sa position oligopolistique, n'a développé aucun des moyens institutionnels -et n'en montre pas la volonté politique- qui lui permettrait de remplir le rôle de pôle keynésien à l'échelle régionale»²¹. Certes, les besoins de développement des P.T.M. diffèrent de l'impératif de reconstruction qui a présidé à la croissance des économies de l'Europe occidentale au lendemain de la seconde guerre mondiale ; de même les

19- Cf. Halévi J. (1993), p. 533-534.

20- Cf. art. cité de Halévi J., p. 533.

21- Cf. art. cité de Halévi J., p. 542.

considérations géopolitiques qui ont favorisé la croissance économique du Japon et de certains pays de l'Asie orientale caractérisent une période unique des relations internationales, aujourd'hui révolue. Mais dans les deux cas, que ce soit à la faveur de facteurs intérieurs à la région ou extérieurs, la dynamique régionale est liée à l'émergence d'un espace de demande effective qui précisément permet aux économies à déficit de nature structurelle d'amortir, de repousser voire de lever les obstacles de la contrainte extérieure. Cela a été le cas des pays européens à déficit commercial qui grâce à l'U.E.P.»... n'étaient pas tenus de réaliser des excédents commerciaux avec leurs partenaires extra-européens pour financer leur déficit avec le reste de l'Europe, notamment avec l'Allemagne»²². Cela a été aussi le cas du Japon qui n'a pu résoudre la contrainte en devises liée à la structure de son commerce extérieur que grâce à l'intervention des Etats-Unis : «Au lendemain de la guerre, 70% des exportations japonaises se dirigeaient vers l'Asie, et 90% des importations provenaient des Etats-Unis. En contrepartie de leurs exportations, les Japonais percevaient des devises non convertibles et, pas plus que dans les années 30, ce revenu ne pouvait être utilisé dans des transactions avec le reste du monde. En 1947, le document n°381 du SWNC stipula que la dette du Japon envers les Etats-Unis pourrait être réglée en *soft currencies* non convertibles. Les Etats-Unis s'engageaient à employer ces fonds pour acheter des biens au Japon, ou à les affecter aux pays de l'Asie du Sud et du Nord Est dont il était stipulé qu'elle serait utilisée pour acheter des biens japonais»²³. Toutes choses égales par ailleurs, les P.T.M. et l'U.E. sont dans une configuration similaire : les premiers enregistrent des déficits des comptes courants de nature structurelle tandis que la seconde connaît de son côté une tendance à un excédent des comptes courants qui semble lié à des facteurs structurels. Le Partenariat euro-méditerranéen devrait pouvoir évoluer en façonnant des liens qui ancrent d'une manière dynamique les P.T.M. à l'U.E. ce qui implique de rompre avec des relations où les grands pays d'Europe «ont importé du facteur travail en provenance de leur périphérie (méditerranéenne), jusqu'au milieu des années soixante dix, pour combiner sur leur sol capital et travail peu qualifié»²⁴. L'inversion de logique par rapport à ce schéma est d'autant plus impérative que les P.T.M. sont à la veille d'une des phases les plus délicates de leur transition démographique. Comme le soulignent L. Tubiana et J. Ould Aoudia²⁵, l'arrivée des classes d'âge actif va»... atteindre un maximum dans les dix à quinze prochaines années» en même temps qu'il y aura»... simultanément entre ces périodes d'arrivées massives des classes d'âge actif et la phase de plein effet de l'ouverture commerciale».

22- Cf. art. cité de Halévi J., p. 534.

23- Cf. art. cité de Halévi J., p. 535-536.

24- Cf. Ould Aoudia J. et Tubiana L. (2000), note 1, p. 219.

Dans un autre article (à la p. 31 de l'article cité à la note 11 ci-dessus) J. Ould Aoudia fait un encadré très intéressant dans lequel il montre bien les différences entre les Etats-Unis, le Japon et l'Europe dans la structuration de leurs périphéries respectives.

25- Cf. Ould Aoudia J. et Tubiana L., art. cité, p. 229.

Conclusion

Le Partenariat euro-méditerranéen est donc contraint à aller plus loin que le «libre échange commercial». Il doit se distinguer d'un simple accord de libre-échange de par ses composantes politiques, historiques, humaines et culturelles qui débordent largement les relations commerciales mais dont celles-ci peuvent se nourrir. Bien que le processus de Barcelone s'inscrive en deçà d'une logique d'intégration à l'U.E., rien n'interdit au Partenariat de s'engager dans la construction d'un réseau de relations productives et techniques très avancées²⁶ et rompre ainsi avec une certaine logique mercantiliste d'excédents commerciaux et avec une préférence par trop marquée vis à vis d'une localisation domestique des combinaisons productives. Une telle orientation constituerait pour les P.T.M. le moyen d'une insertion bénéfique dans l'économie mondiale, l'intérêt de l'U.E. étant aussi de développer des relations avec des partenaires vis à vis desquels les écarts de productivités et de revenu tendraient à se réduire. C'est dire, en considérant le processus de mondialisation-régionalisation et par là les entreprises concurrentes qui tentent de structurer l'espace méditerranéen, que la région «Euro-Méditerranée» est une «région à construire», un espace de demande effective à promouvoir.

Bibliographie

- Allégret J.P. (2000), «Quel impact de l'Euro sur le Système monétaire et financier international», intervention à l'Académie Européenne d'Eté, Université Pierre Mendès de Grenoble, septembre 2000, 22 p.
- Allégret J.P. et Courbis B. (1999), « Les pays du Sud face au défi d'un Espace financier Euro-Méditerranéen », *Revue d'économie financière*, n° 52, mars, p. 185-206.
- Bensidoun I. et Chevallier A. (1996), *Europe-Méditerranée : le pari de l'ouverture*, Economica, Paris.
- Bistolfi R. (sous la direction de) (1995), *Europe-Méditerranée : une région à construire*, Publisud.
- Chauffour J.P. et Stemitsiotis L. (1998), «L'impact de l'euro sur les pays partenaires méditerranéens», *Cahiers de l'Euro*, n°24, juin, p. 1-26.
- Hadjri B. (2000), « Partenariat euro-méditerranéen : le cas des pays du Maghreb », *Informations et Commentaires*, n°11, avril-juin, p. 60-65.
- Hadjri B. et Benmançour L. (2000), « Libéralisation et Convergence : le cas du Partenariat Euro-Méditerranéen », communication aux 4^{èmes} Rencontres euro-méditerranéennes, CEMAFI et RIME, Faculté des Sciences juridiques, Economiques et de Gestion, 25-27 septembre, 8 p.
- Halévi J. (1993), « Croissance asiatique et demande effective : une perspective historique », *Revue Tiers-Monde*, n°135, juillet-septembre, p. 531-543.
- Hibou B. et Martinez L. (1997), *L'Afrique du Nord et le partenariat euro-méditerranéen : Les ambivalences d'une intégration régionale*, étude réalisée pour le Commissariat général du Plan, 170 p.

26- C'est l'idée centrale développée in : Sid Ahmed A. (sous la direction de) (1998).

- Kébabdjian G.(1995), « Le Libre-Echange Euro-Maghrébin : une Evaluation Macroéconomique », Revue Tiers-Monde, n°144, p. 747-770.
- (1998), « L'Euro et l'avenir des relations monétaires en Méditerranée », Mondes en Développement, t. 26-104, p. 9-20.
- (2000), « Contribution au thème de réflexion : Financement du Développement », séminaire sur le Partenariat Euro-Méditerranéen, Fondation méditerranéenne d'études stratégiques, février, 18 p.
- Leveau R. (Rapport du groupe présidé par) (2000), *Le partenariat euro-méditerranéen : la dynamique de l'intégration régionale*, Commissariat général du Plan, La Documentation française, Paris, juillet.
- Mérad Boudia A. et Reboud L. (2000), « L'Euro, les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) et les pays tiers-méditerranéens (PTM) », Cahiers du CUREI, n°14, janvier, Grenoble, p. 29-52.
- Ould Aoudia J. (1996), « Les enjeux économiques de la nouvelle politique méditerranéenne de l'Europe », Monde arabe Maghreb Machrek, n°153, juillet-septembre, p. 24-44.
- Ould Aoudia J. et Tubiana L. (2000), « Euro-Méditerranée : recentrer le partenariat » in *Questions européennes*, Conseil d'Analyse Economique, La Documentation française, p. 207-242.
- Régnauld H. (2000), « Le libre-échange euro-méditerranéen : un atout pour le développement ? », Problèmes économiques, n°2686, novembre, *D'une rive à l'autre : les dynamiques de la Méditerranée*, p. 11-12.
- Sid Ahmed A. (sous la direction de) (1998), *Economies du Maghreb : l'impératif de Barcelone* in Annuaire de l'Afrique du Nord (1996), CNRS ed., 1998, 292 p.