

LE PARTENARIAT EURO-MÉDITERRANÉEN, 10 ANS APRÈS BARCELONE : ACQUIS ET PERSPECTIVES

Samir Radwan, Economic Research Forum, Egypte
Jean-Louis Reiffers, Institut de la Méditerranée, France

Coordonnateurs

Février 2005



Ce rapport a été réalisé avec le soutien financier de la Commission des Communautés Européennes. Les opinions exprimées dans ce texte n'engagent que les auteurs et ne reflètent pas l'opinion officielle de la Commission.

Institut de la Méditerranée



Le partenariat Euro-méditerranéen, 10 ans après Barcelone : acquis et perspectives

Samir Radwan, Economic Research Forum, Egypte
Jean-Louis Reiffers, Institut de la Méditerranée, France

Coordonneurs



février 2005

Ce rapport a été réalisé avec le soutien financier de la Commission des Communautés Européennes. Les opinions exprimées dans ce texte n'engagent que les auteurs et ne reflètent pas l'opinion officielle de la Commission.

Le partenariat Euro-méditerranéen, 10 ans après Barcelone : acquis et perspectives

février 2005

**Ce rapport a été discuté au Steering Committee du FEMISE,
en février 2005.**

Membres du Steering Committee :

Samir RADWAN,	Economic Research Forum,	Egypte
Jean-Louis REIFFERS,	Institut de la Méditerranée,	France
Sergio ALESSANDRINI,	Istituto d'Economia, Università Luigi Bocconi,	Italie
Aziz AL KAZAZ,	Deutsches Orient Institut, University of Hamburg,	Allemagne
Bruno AMOROSO,	Federico Caffè Center, Roskilde University,	Danemark
Slimane BEDRANI,	CREAD,	Algérie
Driss BEN ALI,	Centre d'Etudes Stratégiques, Univ. Mohammed V,	Maroc
Agnès CHEVALLIER,	CEPII,	France
Michael GASIOREK,	Sussex University,	Royaume-Uni
Mohieddine HADHRI,	CETIMA,	Tunisie
Hanaa KHEIR ELDIN,	Faculty of Economics & Political Science, Cairo Univ.,	Egypte
Alejandro LORCA CORRONS,	Universidad Autónoma de Madrid,	Espagne
Samir MAKDISI,	Institute of Financial Economics , American Univ. Beirut,	Liban
Tuomo MELASUO,	University of Tampere, TAPRI,	Finlande
Seyfeddin MUZ,	Royal Scientific Society,	Jordanie
Yilmaz ÖZKAN,	Center for Mediterranean Studies,	Turquie
Meine Pieter Van DIJK,	Economic Faculty, Erasmus University,	Hollande

Avec la contribution de :

Patricia AUGIER	Centre d'Economie et de Finances Internationales,	France
Frédéric BLANC	Institut de la Méditerranée,	France
Noha EL-MIKAWY	Université de Bonn	Allemagne
Nathalie GRAND	Institut de la Méditerranée,	France
Ahmed F. GHONEIM	Faculty of Economics & Political Science, Cairo University,	Egypte
Hanaa KHEIR-EL-DIN	Faculty of Economics & Political Science, Cairo University,	Egypte
Maryse LOUIS	Economic Research Forum,	Egypte
Diaa NOUR EL DIN	Economic Research Forum ,	Egypte
Nathalie ROUX	Centre d'Economie et de Finances Internationales,	France
Lionel URDY	E2C Marseille	France

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION.	p.1
Un enjeu qui concerne de façon spécifique la région euro-méditerranéenne	p.2
Un itinéraire désormais incontournable.	p.3
Des conditions initiales qui ont pesé sur la croissance.	p.7
A- LES RÉSULTATS ET ACQUIS DU PARTENARIAT DE BARCELONE DEPUIS DIX ANS	p.9
I. La conception de l'ancrage externe retenue et son évolution récente.	p.9
La mise en œuvre des principes économiques du processus de Barcelone	p.9
La novation introduite par la Politique Européenne de Voisinage (PEV)	p.12
La nouvelle politique européenne dite de voisinage.	p.12
II. La libéralisation commerciale dans la région euro-méditerranéenne.	p.16
Où en est le démantèlement tarifaire dans les pays méditerranéens ?	p.16
Comment a évolué l'accès au marché des pays développés et, en particulier, des pays européens ?	p.25
Quel effet a eu l'évolution du taux de change effectif réel ?	p.27
III. La réalité du développement des échanges	p.30
Une ouverture accrue qui obéit imparfaitement aux évolutions de la protection.	p.30
Un effet de polarisation de l'UE sur les échanges qui ne joue pas en faveur de l'équilibre commercial des échanges hors pétrole	p.33
Une grande stabilité des parts de marché des PM dans l'UE	p.34
Un engagement vis-à-vis de l'UE très différencié	p.34
Une compétitivité fragile	p.35
Les PM se spécialisent sur des produits intensifs en main- d'œuvre et à technologie moyenne ...	p.36
Une faible capacité à la différenciation des produits et aux rendements croissants	p.37
IV. La réaction des entreprises à la libéralisation commerciale	p.39
V. Une position faible dans les échanges de services productifs.	p.42
La place des PM dans les échanges de services.	p.42
Les enjeux de la libéralisation des services dans le cadre des négociations du GATS	p.44
Les exportations de services constituent une activité essentielle de l'économie des PM, mais enregistrent un retard patent dans les services commerciaux.	p.47
VI. Des investissements directs étrangers insuffisants dont l'effet n'est pas optimisé . .	p.49
Où en est la région du point de vue des IDE ?	p.49
Le rôle des IDE dans la structure productive des PM	p.53
Comment optimiser l'effet des IDE sur la croissance ?	p.54
VII. Le phénomène migratoire.	p.56
VIII. Une nécessité qui avance à petits pas : l'intégration Sud-Sud	p.58
La novation principale, les accords d'Agadir.	p.59
Pourquoi les échanges régionaux sont-ils si faibles ?	p.61
IX. Un processus de réformes qui progresse insuffisamment	p.63
La réglementation d'entrée et de sortie du marché.	p.64
L'environnement économique des affaires	p.65
La réforme des institutions.	p.68
Une meilleure gouvernance pour un développement humain durable.	p.74
X. Bilan synthétique de la macroéconomie et conclusion sur l'acquis économique de Barcelone	p.77
Des conditions de gestion macroéconomique sensiblement améliorées mais encore fragiles.	p.77
Conclusion : un panorama général qui implique une perspective politique élargie	p.81
B- PROPOSITIONS POUR LE FUTUR	p.85
Comblant le retard de développement économique par l'approfondissement de la réforme.	p.87
Engager le secteur privé et la société civile : le rôle des institutions	p.88
Amélioration de l'environnement pour les investissements nationaux et étrangers	p.89
Le rôle des centres de recherche	p.90
Bibliographie	p.93
Notes	p.96
Annexes	p.101

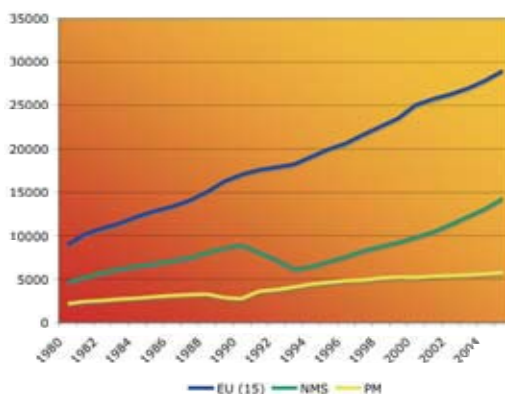
RESUME

Lorsque le processus de Barcelone a été initié, les partenaires Méditerranéens de l'UE (PM) se situaient légèrement au-dessus de la tranche inférieure des pays à revenu intermédiaire, exception faite d'Israël qui avait un revenu par tête proche des pays à hauts revenus. Cette position a peu évolué, puisque, en fin de période, les PM se situent toujours en dessous de la moyenne des pays à revenu intermédiaire (4 780\$ PPA pour les PM vs. 5 800\$).

Par ailleurs, si l'on compare l'évolution de cet indicateur qui synthétise tous les enjeux en cause, à l'Europe des 15 et aux nouveaux états membres (NMS), on ne peut que constater un processus de divergence qui s'est régulièrement accru depuis le début des années 80. Et, manifestement, le processus de Barcelone n'a pas pu contribuer à modifier ce mouvement (cf. graphe ci-dessous).

Bien qu'il ne soit aucunement question ici d'imputer directement au partenariat cet échec qui provient largement de conditions structurelles et comportementales qui correspondent à un moment de l'histoire des PM, le Femise considère néanmoins qu'il est directement concerné, compte tenu des objectifs qu'il s'était fixé.

Evolution des PIB par tête (PPA) 1980-2005



Source : WEO, avril 2004

Au milieu des années 90 la situation des PM était caractérisée par : (i) une convergence macroéconomique incontestable, fruit des différents programmes d'ajustement structurel mis en œuvre depuis le milieu des années 80, (ii) une grande sensibilité aux chocs externes (prix des matières premières, de l'énergie, atonie de la croissance dans les pays les plus développés) et internes (sécheresses), (iii) des systèmes autocentrés encore largement fermés malgré des poches de libéralisation (zones franches, espaces de perfectionnement passif), (iv) des taux d'investissement qui retrouvaient juste le niveau des années 80 et qui engendraient des taux de croissance légèrement inférieurs à 3% par an avec un changement de structure qui avait pris 15 ans à se réaliser : l'investissement privé était devenu majoritaire par rapport à l'investissement public (v) un ancrage externe à l'Europe relativement modeste au travers de la politique méditerranéenne rénovée, (vi) une pauvreté absolue moins importante que dans d'autres régions du monde, mais un taux de chômage, en particulier des jeunes, très élevé.

L'enjeu était alors clair, il s'agissait de permettre aux PM de pénétrer d'un pas décidé dans les trois autres étapes de la transition économique qui suivent l'étape de la stabilisation et de la bonne gestion macroéconomique, à savoir l'étape de la libéralisation des marchés des biens et des services en commençant par l'ouverture aux échanges extérieurs qui aboutit à remplacer un système de prix relatifs interne distordu par toutes les protections et systèmes de prix administrés, par le système des prix relatif internationaux, l'étape qui consiste à modifier les lois, les cadres réglementaires et surtout le fonctionnement des institutions de façon à créer un climat des affaires favorable, l'étape qui doit permettre, enfin, de modifier sensiblement le sentier de croissance grâce à la

dynamique de compétitivité et à l'attraction d'investissements de portefeuille. C'est cette étape qui a permis aux pays émergents les plus dynamiques (notamment en Asie) d'obtenir des taux de croissance supérieurs à 7%. Elle offre des opportunités de gains considérables parce qu'elle permet de s'implanter durablement sur les marchés mondiaux et de bénéficier du potentiel des marchés internationaux de capitaux. Mais elle présente aussi des contraintes et des dangers car elle conditionne la gestion macroéconomique à la parité des taux d'intérêt et peut conduire à des crises financières graves si les conditions de crédibilité requises ne sont pas réunies (depuis 1975, le FMI a recensé 165 crises de change et 65 crises bancaires).

Cet objectif était de l'intérêt commun des deux partenaires. Pour les PM il s'agissait avant tout de favoriser l'emploi d'une population active croissant à des rythmes importants (on a pu évaluer que 35 millions d'emplois nouveaux devraient être créés entre 2000 et 2015 pour maintenir les taux de chômage aux niveaux actuels), et pour l'UE, de développer des marchés sur lesquels elle réussissait des performances nettement supérieures à celles qu'elle réussissait dans d'autres régions. Par ailleurs, l'UE voyait sa pyramide démographique se déformer dangereusement au profit des personnes âgées (phénomène que l'élargissement a aggravé), ce qui la conduira nécessairement à développer une immigration de remplacement, si possible qualifiée, le paiement des retraites par répartition devenant impossible à envisager. Dans le contexte d'un rapport actif/retraités guère supérieur à deux à l'horizon de quelques décennies, il faudrait, en effet, pouvoir accepter l'idée que dans un régime de répartition pur la moitié des salaires des petits enfants européens servirait à payer

les retraites des plus âgés. Etant entendu qu'il s'agit là d'arguments strictement économiques auxquels s'ajoutent, évidemment, des arguments qui tiennent à la paix et à la sécurité.

Le processus de Barcelone est avant tout une initiative à vocation « multilatérale » qui vise « à construire un ensemble régional par des avancées à la fois économiques, politiques et sociales ». Sur le plan qui nous occupe ici, il visait trois objectifs : (i) entretenir les conditions de stabilité permettant la mise en œuvre des réformes économiques et sociales, (ii) développer une logique économique s'appuyant sur la construction progressive d'une zone de libre échange, construction qui concernait pour l'essentiel les produits industriels et était soutenu par un appui financier de l'Union visant à favoriser l'ajustement (par aide à l'ajustement structurel), et la création d'un environnement favorable à l'entreprise privée, et à l'investissement étranger. (iii) à atténuer les coûts sociaux liés aux ajustements par sa dimension « sociale et humaine ».

En son temps, le Femise avait déjà attiré l'attention sur le risque de se borner aux seuls produits industriels et de faire évoluer le dispositif antérieur vers un démantèlement des protections des PM, l'UE étant déjà dans une situation d'ouverture de son marché aux exportations industrielles des PM (ce qui constituait clairement une évolution à avantages comparatifs inversés). Comme on le verra plus loin, ce risque est devenu d'autant plus patent que la libéralisation agricole a peu évolué alors que l'UE a développé un arsenal de normes qui ont rendu l'accès à son marché plus difficile.

Mais le pari était que l'effet dynamisant allait jouer, les plus optimistes pensant, d'une part, que le choc de la concurrence allait

pousser les PM à se mettre à niveau et stimulerait les réformes, d'autre part, que l'intégration Sud-Sud allait être une conséquence naturelle de l'ouverture entre le Nord et le Sud, enfin, que le « contrat » passé avec l'UE et la crédibilité qui y était attachée allaient favoriser les investissements étrangers. De ces trois points de vue, le résultat a été contrasté.

Par contre, la déclaration de Barcelone a engendré un considérable engouement de la société civile et des entités qui la représentent au niveau local et régional, en particulier auprès des populations qui se sentaient à nouveau rassemblées autour de « la coupe bleue d'Amphitrite ».

La logique économique du processus était donc essentiellement orientée autour du démantèlement tarifaire industriel, alors que l'action bilatérale d'accompagnement de MEDA s'est, quant à elle, focalisée sur l'ajustement structurel et les réformes sectorielles. Cependant, comme le contrat était relativement lâche et peu structurant pour les partenaires privés comme publics, l'Union n'avait pas les moyens d'y conditionner son aide. A l'inverse, pendant ce temps, la force d'attraction de l'UE jouait à plein pour les pays en phase d'adhésion, l'adhésion à l'UE impliquant de la part des pays candidats une véritable adhésion à un modèle économique et politique que l'Union se donnait les moyens d'encourager lourdement par les fonds structurels. Ce qui se passe actuellement en Turquie, depuis la décision du Conseil de reconnaître le statut de candidat à l'Union de ce pays en est le pendant frappant, rejoindre l'UE est devenu une des premières priorités de la Turquie, l'intégration de « l'acquis communautaire » aide ce pays à définir son programme de réformes et constitue un repère qui lui permet d'évaluer le processus.

L'avancée des accords d'association a été particulièrement difficile, remettant en cause la crédibilité de l'ensemble : plus de neuf ans séparent la signature du premier (Tunisie) et du dernier accord signé (Syrie). Pour répondre à ces retards, la mise en oeuvre de MEDA est, depuis 2001, plus étroitement conditionnée par les progrès enregistrés dans la signature des accords d'association. Par ailleurs, il faut noter que les actions de développement social et humain mises en oeuvre ont mobilisé des sommes relativement modestes par rapport aux ajustements structurels et sectoriels. Il convient de noter également que l'impact financier de MEDA a été considérablement amélioré entre 1995 et 2004 et que l'implication de la BEI a complété de façon significative le dispositif. Enfin, le dialogue économique régional a été renforcé notamment par le volet régional de MEDA.

La nouvelle politique européenne dite de voisinage (PEV) trouve son origine dans le Projet de Traité établissant une Constitution pour l'Europe remis au Président du Conseil européen le 18 juillet 2003. Elle s'adresse à la Russie, l'Ukraine, la Biélorussie, la Moldavie, à tous les PM, à l'Azerbaïdjan et à la Géorgie. Son objectif est principalement d'offrir à ces « voisins », « la possibilité de participer à diverses activités de l'UE dans le cadre d'une coopération politique, sécuritaire, économique et culturelle renforcée. La méthode proposée consiste à définir, avec les pays partenaires, un ensemble de priorités dont la réalisation les rapprochera de l'Union européenne. Ces priorités seront intégrées dans des plans d'action adoptés conjointement, couvrant un certain nombre de domaines-clés qui requièrent une action spécifique : dialogue politique et réforme, commerce et mesures préparant les partenaires à une participation progressive au marché intérieur, justice et affaires intérieures, énergie, transports, société de l'in-

formation, environnement, recherche et innovation, politique sociale et contacts entre communautés. »

Plusieurs éléments sont nécessaires pour tenter une appréciation de la PEV. En premier lieu, on doit souligner que cette initiative s'inscrit dans un contexte profondément modifié pour les PM. Alors qu'en 1995, Barcelone dessinait une Euro-Méditerranée à 15+12, nous sommes passés en 2004, à 25UE + 3 candidats + 9 Med. Quant à la politique de voisinage, elle signifie désormais, 25 UE + 3 candidats + 6 candidats potentiels + 16 voisins (dont 9 Med). Les 16 voisins n'étant réunis ni par l'histoire, ni par la culture, ni par la géographie et étant dans des contextes démographiques très différents. En second lieu, le modèle économique de la PEV est celui de l'espace économique européen. De nouvelles perspectives d'intégration économique y sont proposées, mais selon une approche différenciée qui permet de choisir tout ou partie d'un chapitre (c'est-à-dire un paquet de directives, il y en a 1600) pour mieux s'intégrer à cet espace. De façon plus précise, l'offre de l'Union porte sur une participation à certains chapitres du marché intérieur de l'Union élargie, un rapprochement des structures réglementaires, l'instauration de relations commerciales préférentielles, la conclusion de nouveaux accords stratégiques, « les accords de voisinage ».

Pour le Femise, le voisinage est un instrument qui peut avoir pour effet positif d'élargir la perspective de Barcelone qui était centralement fondée sur le désarmement tarifaire. Il s'agit bien d'une possibilité « d'intégration plus profonde » à l'espace économique européen. Le risque est que chaque pays choisisse son chapitre ce qui détruirait l'effort de construction d'un espace méditerranéen. Dès lors, le Femise recommande que la PEV ne contribue pas à la dilution du partenariat

qui devrait être, au contraire, renforcé par une consolidation institutionnelle et assuré de ses ressources. Plus concrètement, cela devrait aboutir à structurer davantage le dialogue économique entre l'Union et les PM, à conforter la dimension régionale et sous-régionale du partenariat, à développer des infrastructures méditerranéennes et l'interconnexion des infrastructures euro-méditerranéennes, à concrétiser l'hypothèse de la transformation de la FEMIP en filiale méditerranéenne de la BEI, et à accentuer l'ouverture des fonds communautaires aux projets euro-méditerranéens.

Pivot du partenariat euro-méditerranéen, la libéralisation commerciale a été entamée dans un contexte où les PM avaient par rapport aux autres régions, une protection tarifaire moyenne assez sensiblement supérieure. La réduction tarifaire vue au travers de la moyenne simple des droits de douane s'est réduite de 11 points entre le début des années 90 et 2003. Malgré cette réduction, la moyenne des droits de douane NPF appliqués dans l'industrie est de 17% pour l'ensemble des pays méditerranéens, contre, 10,8% pour l'Asie, 9,5% pour les pays d'Amérique latine et 5,2% pour les nouveaux membres. Néanmoins, cette indication généralement utilisée ne suffit pas à caractériser l'évolution de la protection des PM. D'une façon générale, il faut souligner l'importance et le rôle joué sur les échanges par la dispersion des tarifs, les taux maximum pratiqués et leur corollaire, à savoir, le nombre de crêtes tarifaires. Par ailleurs, cette attention exclusive sur les tarifs conduit à laisser de côté les autres dimensions de la protection commerciale (droits spécifiques, normes, etc.), alors même que ces dernières sont de plus en plus utilisées.

L'effet protection effective n'a que peu joué car les produits de consommation finals ont

suivi un rythme de réduction des tarifs voisin de celui des produits intermédiaires. Quant à l'évolution des droits par origine d'importation, on constate de façon paradoxale que la baisse des droits de douane est plus marquée sur les produits en provenance des Etats-Unis. Mais c'est entre les pays méditerranéens eux-mêmes que la protection a le moins diminué. Enfin, sauf en fin de période, le niveau du taux de change effectif réel semble avoir joué un rôle mineur, preuve que les effets-prix commencent seulement à jouer un rôle ces toutes dernières années. Avec la poursuite de l'ouverture, ils deviendront progressivement plus importants ce qui impliquera une réflexion approfondie sur les régimes de change.

Il faut souligner, par ailleurs, que les questions d'accès aux marchés (en particulier européens) se sont déplacés des tarifs vers les barrières non tarifaires. Les régimes préférentiels comportent toujours des restrictions qui portent sur les produits sensibles, le plus souvent intensifs en travail. On constate, en effet, que la baisse générale des droits ad valorem s'est accompagnée d'un recours accru à d'autres types de barrières aux échanges. Il peut s'agir des droits spécifiques qui sont apparus au cours du Cycle d'Uruguay et se sont multipliés sur les produits agricoles et les produits dits sensibles, de quotas, de contingents tarifaires, de droits anti-dumping, de normes, etc.

Il semble, par conséquent, que les évolutions récentes n'aillent pas dans le sens d'un accroissement de l'ouverture des marchés du Nord. Les pays développés (y compris les pays européens) ont rendu un peu plus difficile l'accès à leur marché. Selon le Femise cela implique un véritable effort d'assistance technique en faveur des PM pour améliorer leur maîtrise de ces barrières. De ce point de vue, la création d'une agence méditerranéen-

ne de certification des normes serait une initiative utile pour faciliter l'accès au marché européen et aux marchés des PM eux-mêmes qui commencent à utiliser les mêmes types de réglementations.

A cela, il faut bien entendu, rajouter la non-évolution de la question agricole qui est probablement un des obstacles majeurs à la constitution d'un espace économique euro-méditerranéen cohérent. En effet, la question agricole a été relativement laissée de côté dans le partenariat euro-méditerranéen. Elle a été incluse dans des négociations bilatérales dans certains accords d'association, avec quelques concessions réciproques. Mais le schéma et le processus permettant une évolution conjointe progressive des agricultures des pays de l'UE et des pays méditerranéens n'ont jamais été discutés. Le point de vue du Femise sur ce point se résume en deux orientations principales : l'UE doit faire évoluer la PAC et s'ouvrir davantage aux productions méditerranéennes et, ce de façon asymétrique, un dispositif type Feoga-orientation méditerranéen doit être installé pour faciliter les ajustements inévitables.

La réalité du développement des échanges diffère assez sensiblement de ce que l'évolution tarifaire aurait permis d'anticiper. L'ouverture extérieure a été plus forte que ne l'aurait laissée supposer l'évolution des tarifs et pas le fait des pays qui ont le désarmement tarifaire le plus important. Les traits marquants de cette évolution sont les suivants : (i) le système d'ensemble est resté fortement asymétrique puisque les échanges avec les PM représentent moins de 7% des échanges extérieurs de l'Union, alors que l'Union représente près de 50% des échanges extérieurs des PM avec une différence sensible entre les pays de l'Est et de l'Ouest méditerranéens, les premiers étant moins dépendants de leurs relations avec

l'Union, (ii) sur la période ces deux groupes de pays ont eu des comportements différenciés, alors que les pays les plus liés à l'Union le sont devenus encore plus, les autres se sont relativement désengagés, (iii) l'Union a, sur toute la période, un excédent commercial hors produits pétroliers considérable avec les PM qui s'est maintenu au même niveau.

L'examen de l'évolution des spécialisations montre que les relations avec l'UE se développent selon un modèle classique Nord-Sud, selon lequel les PM exportent des produits naturels et des produits manufacturés qui utilisent une main d'œuvre importante et peu qualifiée et une technologie basse ou moyenne. Par contre, les relations avec le reste du monde donnent lieu à des spécialisations de niveau plus élevé. Tous les indicateurs confirment le fait que, sur les marchés européens où les PM conservent leurs parts de marché, une dynamique de compétitivité ne se manifeste pas, contrairement à celle dont bénéficient les nouveaux adhérents : la diversification des produits vue au travers des échanges intra-branches ne s'accroît pas, ce qui limite les rendements croissants, la complémentarité avec l'industrie européenne s'accroît, des processus de fragmentation de la production se développent qui entraînent des spécialisations de bas de gamme. Le point positif est que la croissance des exportations de produits manufacturés vers l'Europe est en croissance sensible et que sur ces produits les PM maintiennent leurs parts de marché.

Les PM sont relativement bien placés dans les échanges de services, mais essentiellement grâce au poste voyages, c'est-à-dire au tourisme. Par contre, ils sont très en retard sur les services commerciaux et il y a là un potentiel de développement extrêmement important. Ce potentiel ne pourra être mobilisé que si ils s'ouvrent davantage sur ce secteur (en particulier au niveau du mode 4). Le

Femise considère que c'est une voie à étudier avec attention dans la mesure où l'ouverture des services diminue les coûts, est un facteur important d'attractivité pour les investisseurs étrangers, et ne nécessite pas d'ajustements importants en termes de réallocation des emplois.

La réponse des entreprises aux opérations de libéralisation commerciale peut être difficilement appréhendée, compte tenu du manque de recul et de la rétention d'informations (accès aux recensements industriels et aux enquêtes d'entreprises) dont souffrent les chercheurs. Les indications que l'on a permettent cependant de penser que certaines idées reçues devront être révisées. C'est ainsi, par exemple, qu'il ne semble pas que les entreprises les plus internationales et confrontées à la concurrence étrangère sur les marchés extérieurs souffrent d'une diminution de leur taux de rentabilité. Il apparaît, au contraire, que le dynamisme qu'implique la concurrence sur les marchés extérieurs soit un facteur de développement qui, au final, augmente le taux de profit de ces entreprises, par rapport aux entreprises du secteur protégé. Il est à noter également que ce sont celles qui exportent qui utilisent le plus les nouvelles technologies, développent des services et s'insèrent dans l'économie fondée sur la connaissance.

Mais c'est au niveau des investissements directs étrangers (IDE) que la situation est la plus préoccupante. C'est sur ce point que le pari fait par le partenariat de Barcelone peut être le plus contesté. Sur la période, les PM ont reçu un total d'investissements étrangers guère supérieur à la seule Pologne. Ce déficit qui n'a pas permis un effet sensible en terme d'accumulation de capital et d'augmentation de la productivité (à l'exception notable de la Tunisie, exception qui explique largement un taux de croissance en moyenne supérieur à

celui des autres pays méditerranéens) est certainement dû à trois facteurs liés entre eux : (i) l'existence d'un marché intérieur insuffisant ce qui milite pour une intégration sous-régionale rapide, (ii) un ancrage externe trop faible avec l'UE et trop centré sur les évolutions tarifaires, qui ne va pas assez loin quant à l'accès au marché et ne garantit pas des retours en arrière brutaux dans les orientations de la politique d'ouverture, ce qui pose le problème de la crédibilité et de la lisibilité de l'ancrage qui pourra être obtenu à partir de la combinaison Barcelone/PEV, (iii) une insuffisance manifeste dans l'avancée des réformes législatives réglementaires et institutionnelles qui ne donnent pas aujourd'hui un cadre des affaires satisfaisant. On observe, pourtant, que si l'entrée des investissements étrangers s'accompagne d'une politique de qualification de la main d'œuvre, elle génère des points de croissance supplémentaires liés au progrès technique induit par le transfert de technologie, donc indépendants de l'accumulation de capital proprement dite.

L'intégration sud-sud a peu avancé, les accords d'Agadir signés entre le Maroc, la Jordanie, la Tunisie et l'Egypte en 2004, devaient rentrer en application au premier janvier 2005. Faute de ratification leur entrée en application a été repoussée. Il est difficile de prévoir la portée exacte que pourra avoir cet accord, étant donné l'importance de la liste négative qui est justifiée par la similarité des structures de production des PM concernés. Il devrait, par contre, pouvoir contribuer à des implantations industrielles plus lourdes compte tenu de la taille du marché qu'il représente. En tout cas, aujourd'hui, aucun PM ne développe des échanges avec ses voisins à une hauteur supérieure à 10% de ses échanges à l'exception de la Syrie.

Ce panorama du système d'interdépendance euro-méditerranéen tel qu'il s'est développé

ces dix dernières années, serait incomplet si l'on ne disait un mot des flux migratoires. En ne prenant en compte que les flux légaux, ceux-ci marquent une tendance très nette à l'augmentation, en particulier dans les pays européens autrefois peu ouverts à l'immigration. Joue ainsi un phénomène manifeste de migration de remplacement lié au différentiel d'âge des populations en présence. Ce besoin n'a pas de lien direct avec les différentiels de richesse qui joue également un rôle sensible, et appelle un traitement conjoint dans le cadre du partenariat, notamment, vis-à-vis des travailleurs qualifiés. On doit également noter que la migration se développe selon des concentrations liées à la langue, à l'histoire et à la proximité géographique. Néanmoins, la migration d'origine méditerranéenne tend à élargir son espace d'accueil à des pays autrefois peu concernés.

Tout s'accorde pour dire que les PM sont aujourd'hui largement en retard dans leur processus de réforme. Si le partenariat a permis de les amorcer et de convaincre les pouvoirs publics de leur utilité, nous sommes encore loin d'observer un processus cohérent, fondé sur un agenda précis, dont les résultats sont régulièrement évalués. Parmi toutes les réformes nécessaires, le Femise a identifié les priorités suivantes en ce qui concerne la marche des affaires : (i) il faut faciliter la création d'entreprise et améliorer le contenu et l'application des lois sur la faillite, (ii) rendre plus flexibles les conditions d'entrée/sortie sur le marché du travail, (iii) améliorer l'environnement économique des affaires au niveau de la protection des investisseurs, du respect du droit contractuel, et de l'accès au crédit.

En ce qui concerne les efforts institutionnels beaucoup doit être fait pour améliorer la qualité des services y compris de l'administration. Ces améliorations institutionnelles doi-

vent d'abord s'adresser aux responsables de la mise en œuvre de la libéralisation commerciale : douanes, transports, ministères de l'économie, tribunaux de commerce. D'une façon plus générale, le Femise confirme la nécessité d'une évolution profonde des tribunaux (rapidité, impartialité, efficacité sociale et reconnaissance de la société civile). Ces améliorations concernent aussi la décentralisation et le rôle des associations, toutes évolutions qui, si elles sont bien menées, doivent permettre une réduction des coûts de transaction et une meilleure participation de la société civile. Mais tout ceci ne pourra se développer que si la gouvernance d'ensemble progresse sensiblement. Cela signifie, la responsabilisation de l'élite dirigeante, la non-discrimination, l'affirmation de l'Etat de droit, et la levée des blocages politiques liés à la préservation d'intérêts particuliers par l'intervention démocratique des citoyens.

Au total, l'acquis principal de Barcelone est d'avoir permis de faire revivre l'identité méditerranéenne et d'avoir permis une prise de conscience générale des retards à combler et des évolutions et réformes nécessaires pour cela. Cependant, sur le plan des résultats économiques, le partenariat n'a pas atteint ses objectifs. Si les PM ont fait des progrès constants dans la gestion macroéconomique, ce qui, contrairement à d'autres régions, leur a permis d'éviter les crises, ils n'ont pu impulser une dynamique suffisante.

Tous les indicateurs montrent donc que l'équilibre atteint aujourd'hui dans la région est insuffisant et que s'en contenter l'exposerait à d'importants bouleversements. La conviction du Femise est qu'un changement d'échelle du partenariat est indispensable. L'expérience de ces dix ans de Barcelone révèle que même des progrès réels sur tels ou tels points spécifiques, sans dynamique d'ensemble, contribuent peu à améliorer la

situation. L'enjeu est double, d'une part, mettre en place une vision et un dispositif de pilotage macroéconomique qui favorise le dynamisme d'ensemble et, de ce point de vue, le Femise considère que depuis la phase d'ajustement l'on s'est trop exclusivement centré sur l'amélioration de l'offre et pas assez sur la demande, d'autre part, faire évoluer les sociétés à un niveau institutionnel beaucoup plus approfondi, ce qui implique une crédibilité de la démarche qui est aujourd'hui remise en cause.

L'expérience passée montre que l'amélioration de l'offre ne viendra pas seulement de l'ouverture. Dans le domaine du financement, des infrastructures, des politiques industrielles, la dimension régionale permettrait de réaliser des économies d'échelle, de réduire les coûts de transaction et, au total, d'améliorer les capacités d'offre. L'effort considérable qui a été fait en faveur du sérieux de la gestion macroéconomique a probablement sous-estimé ces points. Ce qui apparaît clairement, en effet, c'est que la libéralisation commerciale et les politiques exclusivement centrées sur l'offre sont des instruments incomplets.

A côté des stratégies d'offre, sur lesquelles le partenariat a été centré, il faut accorder plus d'attention à la demande interne et régionale. Les pays méditerranéens ont des caractéristiques communes qui devraient conduire l'UE à favoriser des programmes du même type dans plusieurs pays. On peut penser, notamment, au secteur du logement. Des études ont montré les besoins qui existaient dans ce domaine en Méditerranée et l'effet d'entraînement par les revenus que pourrait avoir le secteur du bâtiment dans ces pays.

Finalement, aussi décisif, il y a le rôle de l'ancrage externe, lui-même, sur la psychologie des opérateurs. Bien qu'ayant une croissance

assez largement inférieure aux régions les plus dynamiques, l'Europe a montré son extraordinaire capacité à contribuer à la convergence de ses voisins. Son projet politique a eu des incidences économiques parce que l'économie est désormais affaire de crédibilité et d'anticipations. C'est la crédibilité du rapprochement à l'Union qui a entraîné le monde des affaires à s'impliquer de façon aussi importante dans l'émergence des pays d'Europe Centrale et de l'Est. C'est également elle qui a permis aux gouvernements de poursuivre les réformes de façon continue, malgré des opinions publiques longtemps hésitantes devant la montée du chômage. Le flou qui entoure, aujourd'hui, la situation des pays méditerranéens vis-à-vis de l'Europe, s'il

devait se maintenir constituerait un handicap comparatif considérable qui ne pourrait pas ne pas avoir de conséquences sur la dynamique économique de la région.

C'est dans cette perspective que le Femise recommande : d'approfondir le processus de réformes engagé dans les PM en l'étendant à des secteurs de la vie économique allant au delà des secteurs concernés directement par la libéralisation du commerce ; de favoriser et guider le développement institutionnel de façon à engager davantage le secteur privé et accroître la participation de la société civile ; d'améliorer l'environnement des affaires notamment par des actions qui concernent le capital humain et la connaissance.

Samir Radwan, Economic Research Forum, Egypte
Jean-Louis Reiffers, Institut de la Méditerranée, France

Coordonneurs

Février 2005

INTRODUCTION

La déclaration de Barcelone avait pour objectif ambitieux de parvenir à consolider une zone de paix et de prospérité partagée entre 15 pays européens hautement industrialisés et dix pays méditerranéens qui, à l'exception d'Israël, de Chypre et de Malte, étaient dans une situation qualifiée de pays à revenu intermédiaire, c'est-à-dire de pays dont le revenu par tête varie aujourd'hui entre 1 240 \$ courants / 5 000 \$ PPA (tranche inférieure) et 4 460 \$ courants / 8 730 \$ PPA (tranche supérieure).

Par rapport au milieu des années 90, leur position était située légèrement au-dessus de la tranche inférieure des pays à revenu intermédiaire, position relative qui ne s'est que légèrement améliorée à l'exception de la Tunisie et de la Turquie.

Cette observation est corroborée par le différentiel de croissance avec les pays d'Asie en développement qui ont obtenu sur les dix dernières années des taux de croissance en

moyenne deux fois supérieurs à ceux des PM, avec des croissances démographiques sensiblement plus faibles.

On ne voit donc pas apparaître nettement dans la région euro-méditerranéenne les prémices d'une convergence Nord-Sud qui impliquerait que les PM dans leur ensemble prennent le train des économies émergentes dynamiques, avec des taux de croissance voisins de 7%.

Bien qu'il ne soit en aucune façon sérieux d'imputer directement au partenariat ce résultat, dont on verra plus loin qu'il est largement explicable par des conditions structurelles et comportementales qui correspondent à un moment de l'histoire des PM, il est néanmoins fortement concerné. Dans un monde qui se globalise par gravitation à partir de pôles, la relation des PM à l'Europe est, et restera, le principal vecteur d'ouverture et d'internationalisation de ces pays. La qualité du système d'interdépendance entre ces deux ensembles sera donc, non seulement un facteur important de consolidation d'une

Tableau 1 : Revenu national brut par habitant, 2002-2003

	\$ courants 2003	\$ PPA 2002
Algérie	1 890	5 530
Egypte	1 390	3 810
Israël*	16 020	19 000
Jordanie	1 850	4 180
Liban	4 040	4 600
Maroc	1 320	3 730
Syrie	1 160	3 470
Tunisie	2 240	6 440
Turquie	2 790	6 300
Moyenne PM hors Israël	2 085	4 758
Pays à haut revenu	28 550	28 480
Pays à revenu intermédiaire	1 920	5 800

Source : Banque mondiale, WDI 2005 online et WDI 2004 cédérom ; * 2002

grande entité régionale, mais également un élément central de l'insertion à plus long terme des PM dans l'ensemble du processus de globalisation.

C'est ce rôle du partenariat sur les dix ans passés et les perspectives futures que le présent rapport tentera d'évaluer à la lumière des conditions initiales et des nécessités auxquelles sont confrontées les PM.

Un enjeu qui concerne de façon spécifique la région euro-méditerranéenne

Très brièvement résumé (cf. rapports Femise 2003 et 2004) l'enjeu principal, nous l'avons plusieurs fois souligné et désormais l'ensemble de la Communauté internationale est d'accord sur ce point, est de parvenir à créer dans les 15 prochaines années dans les PM les 35 millions d'emplois nouveaux nécessaires pour maintenir le chômage au niveau actuel (le taux de chômage se situe entre 15 et 20%). Il s'agit d'un enjeu vital pour les PM, mais également pour l'Europe. Les raisons sont les suivantes :

✓ En premier lieu, on doit noter que si la transition démographique est bien amorcée dans les PM, les comportements de natalité passés amènent sur le marché du travail des flux de personnes à la recherche d'emplois (jeunes entrants dans la force de travail et femmes) qui vont croître encore 15 ans à des taux voisins de 3% par an. Cette période de quinze années est donc cruciale (après ces 15 ans, la population active se stabilisera), pour opérer une translation de la position relative des PM. D'une certaine façon, l'on peut dire que si un jump est possible pendant cette période, les conditions de stabilisation de la région seront réalisées pour très longtemps. Dans le cas contraire, les niveaux de chômage actuels et de sous-emploi, déjà très importants, augmenteront considérable-

ment. Il n'est pas besoin d'insister sur les enjeux en cause : jeunesse désœuvrée et découragée, confrontée à toutes les sollicitations consuméristes diffusées par les media qui rendent désormais le monde synchrone, nouvelles poches de pauvreté urbaine aggravées par la poursuite de l'exode rural qui est inévitable, difficultés budgétaires à assurer le progrès social et les fonctions collectives de base, réticences à développer l'activité des femmes, développement de l'économie informelle, pressions à l'émigration de plus en plus fortes, etc..

✓ En second lieu, en dehors de toute préoccupation relative à la sécurité, il est de l'intérêt de l'Europe elle-même de voir cette zone se développer dans un système d'interdépendance mutuellement bénéfique.

D'abord, pour des raisons d'équilibre démographique que les différents élargissements aggravent (la croissance démographique est plus faible dans les NMS —Nouveaux Etats membres de l'Union— que dans le reste de l'Europe). Le ratio actifs/retraités passera de 4,06 en 2000 à 2,21 en 2050 dans l'Europe-15 (prévisions des Nations Unies)[1], ce qui veut dire qu'une épargne importante sera dégagée et devra trouver des emplois productifs pour couvrir les retraites. Il est, en effet, impensable que des régimes de répartition purs soient maintenus car ce maintien impliquerait que la moitié de la feuille de paie des futurs actifs européens soit consacrée au paiement des retraites des plus âgés. Pour l'équilibre de la région, il est donc hautement souhaitable que l'Europe fasse évoluer sa politique d'immigration, qu'elle transfère en priorité son épargne excédentaire vers les pays méditerranéens et que ceux-ci soient à même de l'utiliser efficacement.

Ensuite, parce qu'un espace intégré au Sud en croissance forte offrirait de nouvelles

perspectives de débouchés aux entreprises européennes qui sont fortement et durablement implantées sur ce marché de 250 millions d'habitants où elles réalisent des performances commerciales nettement meilleures que dans toute autre région. Il est clair, en effet, que comme partout ailleurs dans le monde, les relations passées subsistent au travers des habitudes commerciales, de la proximité linguistique, des pratiques administratives. Cela explique que l'Europe fournisse, aujourd'hui, en moyenne, plus de 40% des importations des PM ce qui est de loin supérieur à son poids commercial dans le monde.

✓ En troisième lieu, il est important de développer une citoyenneté euro-méditerranéenne fondée sur un socle de valeurs communes dont certaines sont à approfondir pour briser les tendances à la confrontation entre un monde arabo-musulman et un monde chrétien qui tous deux sont l'objet de tensions visant à la fermeture et au repli sur des valeurs passées. C'est la consolidation de ces valeurs, leur affirmation dans les textes et les pratiques qui faciliteront la circulation des personnes et permettront le renforcement politique de l'ensemble de la zone.

Un des messages importants du FEMISE qui guidera ce rapport est que cette spécificité qui a été au cœur du processus de Barcelone ne doit pas être abandonnée au profit de constructions plus générales qui ne pourraient pas prendre en compte les particularités évoquées ci-dessus.

Un itinéraire désormais incontournable

L'itinéraire qui conduit les pays à revenu intermédiaire au stade de pays émergents est aujourd'hui bien étalonné. Il s'agit de parcourir quatre étapes qui doivent conduire ces économies à devenir des économies

ouvertes performantes où la croissance est tirée en grande partie par la demande externe et l'intérêt que les investisseurs internationaux leur portent.

La première étape de la stabilisation macro-économique est le préalable indispensable. Sans discipline macroéconomique, le pays est confronté en permanence à des fluctuations cycliques de grande amplitude et court le risque de dérive cumulative de l'inflation et de la dette extérieure. On sait aussi qu'une insuffisante stabilisation macroéconomique conduit, par ses effets sur le taux de change réel, à diriger l'essentiel des ressources productives vers les secteurs peu tournés vers les échanges internationaux et pérennise ainsi des structures productives non-compétitives. Dans un monde ouvert, le pilotage quasi exclusif de la conjoncture à partir de la modulation de la demande interne est donc désormais impossible.

La deuxième étape est celle de la libéralisation des marchés des biens et des services qui implique d'importants changements légaux et qui doit aboutir à ce que le protectionnisme, la pratique des prix de monopole, des prix administrés et des contrôles divers disparaisse progressivement grâce à la suppression des barrières à l'entrée sur les marchés et à une politique de concurrence adaptée.

La première libéralisation qui entraîne toutes les autres est celle des échanges internationaux. D'abord, il faut éliminer les restrictions quantitatives du type quotas et diminuer selon une séquence continue les protections tarifaires. La substitution du système de prix relatifs mondial au système de prix en vigueur antérieurement dans le pays qui est une conséquence inéluctable de la libéralisation commerciale, va impliquer progressivement la libéralisation de tous les marchés.

Ce qui n'est pas assez souligné c'est que tout mouvement vers plus de liberté commerciale conduit nécessairement à ce que des groupes sociaux soient gagnants, alors que d'autres seront perdants. Dès lors, si l'on veut aboutir à l'objectif de convergence affiché dans toutes les enceintes internationales, il faut prendre en considération les perdants, ce qui n'est pas toujours naturellement le cas lors du déroulement des négociations qui impliquent le commerce.

On notera que ce souci est clairement affirmé par l'UE (c'est ce qui fait l'originalité de sa démarche) qui stipule que « la stratégie régionale du processus de Barcelone prend en compte les principes et objectifs de la politique de développement communautaire telle que définie par la déclaration commune du Conseil et de la Commission sur le Développement de la Coopération de novembre 2000 ». Dans cette déclaration commune, il est indiqué que le processus de Barcelone vise à réduire, voire à éradiquer la pauvreté en offrant un support au développement durable, en promouvant l'intégration graduelle des pays partenaires dans l'économie mondiale et en combattant l'inégalité[2].

L'expérience de la transition depuis le début des années 90 montre que la compatibilité entre libéralisation commerciale et réduction de la pauvreté est plus difficile à réaliser que ces pétitions de principes ne le laissent entendre[3]. Dans un processus brutal (cas des NMS10 et plus particulièrement de pays comme la Pologne), la transition a été possible au prix d'un important déficit commercial et courant qui a été largement financé par le financement public international, d'une considérable augmentation du chômage (dans un contexte de stabilité de la population active) et de la pauvreté (dans l'ensemble des pays de l'Est et d'Asie Centrale, le nombre de pauvres en dessous

de 1\$ par jour est passé de 1 million en 1987 à 24 millions en 2000). En fin de période, ce sont des investissements directs étrangers massifs qui ont tiré la croissance, contribué à l'augmentation de la productivité et à l'amélioration de la compétitivité (cf. graphe 1).

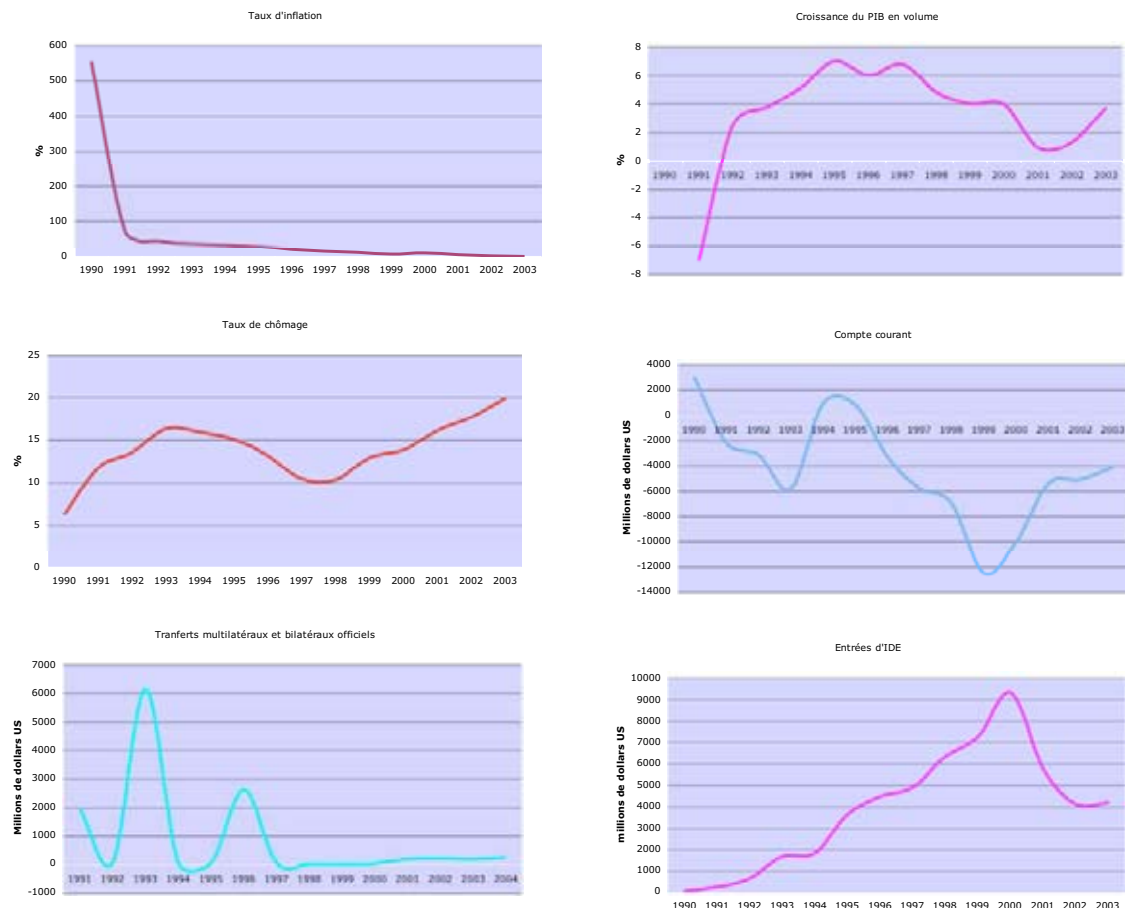
Par ailleurs, il faut remarquer avec la Banque Mondiale[4] « que de nombreux pays qui ont réussi ces dernières années (comme la Chine, l'Inde et le Vietnam) ont souvent entrepris ce qui peut apparaître comme des réformes incomplètes (ou non orthodoxes) pour libéraliser le commerce et l'investissement. Mais ils ont obtenu des résultats qui sont souvent meilleurs que ceux obtenus dans d'autres cas où les réformes ont été plus complètes et plus orthodoxes (comme en Argentine ou au Brésil) ». Cette remarque se confirme si l'on remarque que les pays qui ont obtenu les plus fortes croissances sur la période 1998-2002 (supérieures à 7% par an) sont, par ordre décroissant : la Guinée équatoriale, le Liberia, le Turkmenistan, l'Albanie, Myamar, l'Azerbadjian, l'Irlande, le Mozambique, La Bosnie, l'Arménie, le Rwanda, la Chine, le Tajikistan, le Vietnam, toutes croissances qui doivent plus à des évolutions de facteurs politiques qui ont modifié la perception du monde des affaires, qu'à l'application méticuleuse d'un programme de réformes.

Dans le cas des pays méditerranéens, plusieurs des conditions remplies, notamment par les nouveaux membres, ne sont pas présentes, les risques politiques d'une forte augmentation du chômage sont beaucoup plus grands et, surtout, la perspective d'adhésion à l'UE est absente, alors qu'elle est manifestement un puissant moyen d'ouvrir une perspective politique permettant une marche rapide dans la transition. Ceci justifie probablement la progressivité retenue par le par-

tenariat pour l'installation de la zone de libre-échange et explique aussi, sans doute en partie, le retard pris dans les réformes. Il n'en demeure pas moins que nous savons maintenant que tout est affaire de crédibilité dans l'engagement des pouvoirs publics en faveur des réformes. Cela suppose, qu'elles doivent être menées selon un agenda précis, que l'ouverture aux échanges ne soit pas trop limitée (cf. le nombre de rubriques dans les listes négatives) qu'elle s'accompagne d'une évolution parallèle de l'environnement des investissements étrangers, le développement des échanges fonctionnant de façon synchrone avec celle de l'investissement.

La troisième étape est l'amélioration du fonctionnement des institutions ce qui est une question délicate dans la mesure où elle implique la fin de la corruption et de toutes les pratiques qui peuvent s'y rattacher, une modification profonde des rapports sociaux dans le sens d'une plus grande participation des citoyens, ce qui veut dire plus de démocratie réelle et la prise de relais par le secteur privé de nombreuses activités économiques confiées à des entreprises publiques. Ici on touche au cœur du fonctionnement des sociétés puisqu'il s'agit de modifier en profondeur les comportements et pas seulement les textes législatifs. Comme on le verra plus

Graphes 1 : La transition en Pologne



loin c'est l'étape décisive qui conduira au changement structurel permettant d'envisager un sentier de croissance de long terme plus pentu. Cette évolution institutionnelle doit permettre d'augmenter la vitalité des sociétés, ce qui veut dire en termes économiques augmenter la productivité globale des facteurs, réduire les coûts de transaction, faire pénétrer l'économie du savoir, les progrès organisationnels et l'innovation.

La quatrième étape, enfin, est celle qui permet d'espérer un passage rapide du stade de pays intermédiaire à celui de pays émergent dynamiques atteignant les taux de croissance requis supérieurs à 7%. Cette étape se caractérise par la maîtrise des grands équilibres, la capacité de s'adapter aux chocs internes et externes dans le contexte d'une économie ouverte en croissance rapide. Deux éléments sont ici déterminants : la dynamique de compétitivité et la possibilité de s'insérer dans le système financier international.

Le premier impératif impose un contrôle des coûts du travail, la diminution drastique des coûts de transaction, une augmentation de la productivité et de la qualité des produits et le maintien d'un taux de change effectif réel à des niveaux qui n'handicapent pas la compétitivité prix. Sont ici concernés le fonctionnement du marché du travail qui doit gagner en flexibilité et ne pas fonctionner sur la base de salaires minima insoutenables, l'amélioration des services qui sont inclus dans les « trade facilitations » ce qui suppose de profondes évolutions dans les transports, les assurances, les services bancaires et les douanes, le développement de la productivité par les différents canaux conventionnels, en privilégiant la pénétration de l'économie de la connaissance qui est une voie qui permet d'avoir de la productivité sans substitution excessive du capital au travail, la généralisation de processus de normalisation visant la

qualité, une grande maîtrise de l'inflation de façon à obtenir un taux de change crédible dans le cas de taux de changes fixes ou le passage à des systèmes de taux de change plus flexibles.

Le second impératif est de pouvoir avoir accès aux marchés internationaux des capitaux tout en sachant limiter les risques de crise financière. Il s'agit probablement de l'étape ultime permettant d'aller vers un véritable décollage lorsque la capacité d'épargne nationale est limitée et que la taille du marché interne n'est pas suffisante pour attirer des investissements étrangers massifs.

C'est aussi l'étape la plus dangereuse car elle implique un grand contrôle de la macroéconomie, de disposer d'une forte crédibilité auprès des opérateurs de marché sur les politiques monétaires et financières suivies et sur la solidité des banques. La mesure à prendre est simple, mais risquée, si les conditions permettant d'obtenir la confiance des opérateurs ne sont pas réunies. Il s'agit d'installer la convertibilité externe complète du compte de capital de la Balance-des-Paiements, ce qui permet la circulation immédiate des capitaux privés, le développement des marchés à terme et celui des investissements de portefeuille.

Cela suppose que la macroéconomie et, en particulier, la politique monétaire, soient immédiatement soumises à la parité des taux d'intérêt, et entraîne, en général, l'adoption d'un système de taux de change plus flexible. Mais nous sommes ici dans un jeu à grand rendement possible compte tenu des masses financières mobilisables, mais aussi à grand risque. Ces vingt dernières années ont bien montré la difficulté de l'exercice (165 crises de change ont été dénombrées par le FMI depuis 1975, 65 crises bancaires, l'Europe elle-même n'a pas été épargnée plusieurs

fois). En Méditerranée, la crise turque et, plus récemment, la crise égyptienne ont montré qu'il y avait un réel danger à installer cette étape ultime si les précédentes n'étaient pas consolidées.

Des conditions initiales qui ont pesé sur la croissance

Au milieu des années 90, c'est-à-dire au moment de la déclaration de Barcelone, où en étaient les pays méditerranéens partenaires de l'UE ?

De façon très stylisée, la situation pouvait se caractériser de la façon suivante :

✓ Une convergence macroéconomique incontestable fruit des nombreux plans d'ajustement qu'ont supportés les pays méditerranéens depuis le début des années 80. A quelques exceptions près l'inflation a été maîtrisée, les déficits budgétaires ont pris des proportions raisonnables des PIB, les taux d'intérêt réels sont devenus positifs, les équilibres extérieurs ont été contrôlés malgré un endettement extérieur croissant. Le chômage, bien qu'important, était supportable du fait, notamment, du rôle d'amortisseur joué par le marché informel de l'emploi,

✓ Une grande sensibilité aux chocs externes (prix des matières premières et de l'énergie) et internes (mauvaises récoltes) qui rendaient la consolidation macroéconomique fragile et la croissance encore très dépendante de la pluviosité. Et une structure de l'équilibre extérieur caractérisée par un important déficit commercial (en particulier vis-à-vis de l'UE), compensé par les recettes du tourisme et les transferts de revenus des immigrés,

✓ Des systèmes économiques encore largement fermés malgré des poches de libé-

ralisme donnant des avantages fiscaux importants et contribuant peu aux charges collectives (zones franches, espaces de perfectionnement passif etc.) Si les coûts unitaires du travail diminuaient régulièrement depuis le début des années 80 du fait de la modération salariale et de l'amélioration de la productivité du travail, ils étaient largement supérieurs à ceux d'Asie (Chine, Indonésie, Thaïlande, Malaisie) qui suivaient le même mouvement[5],

✓ Une croissance de l'ordre de 2,8% en moyenne, fortement réduite par rapport à celle des années 80 (à l'exception de la Jordanie, de la Tunisie et d'Israël[6]), du fait de taux d'investissements (investissement brut/PIB), qui, après un déclin important, ne retrouvaient les niveaux du début des années 80 qu'au milieu des années 90 (autour de 23%). Après l'ajustement, il avait donc fallu une quinzaine d'années pour retrouver un rythme d'accumulation du capital convenable, bien qu'insuffisant pour engendrer la croissance requise (dans les pays d'Asie en émergence rapide, le taux d'investissement avoisinait les 30%). Néanmoins, la part de l'investissement privé était devenue majoritaire par rapport à celle de l'investissement public (à l'exception de l'Algérie et de la Syrie) ce qui était un signe manifeste de la volonté d'encourager l'initiative privée.

✓ Un ancrage externe relativement modeste au travers de la politique méditerranéenne rénovée qui engendrait, pour l'essentiel, un flux de ressources extérieures publiques bilatérales et multilatérales d'un montant très inférieur à ce que recevaient par habitant les pays de l'Est. Fin 1994, les dix pays de l'actuel partenariat recevaient un montant d'épargne externe publique équivalent à ce que recevaient la Hongrie, la Pologne, la Slovaquie et la Roumanie. De plus, deux pays (l'Égypte et l'Algérie), repré-

sentaient à eux seuls la moitié de cette épargne.

Quant aux investissements directs internationaux (IDE), leur montant n'a jamais dépassé deux milliards de \$ par an entre le début des années 80 et le milieu des années 90, le Machrek étant sensiblement mieux placé que le Maghreb. Par ailleurs, la position relative des PM de ce point de vue se dégradait régulièrement, preuve que le climat des affaires et les perspectives du marché interne n'avaient pas évolué assez pour offrir une attractivité suffisante aux investisseurs internationaux. Alors que dans les années 80, les PM attiraient 15,8% des investissements directs étrangers à destination des pays en développement, à partir du milieu des années 90 leur part dans les flux d'IDE n'a jamais dépassé 5% avec une moyenne de 3,5%.

Enfin, les investissements internationaux de portefeuille (achats d'actions et d'obligations) étaient quasiment inexistantes et ne pouvaient contribuer au financement de l'activité économique (à l'exception notable de la Turquie qui a développé un marché des titres et a pu enregistrer brutalement des entrées d'investissements en portefeuille qui sont passés de 180 millions de \$ en 1993 à plus de 1 milliard de \$ en 1994). Mais on était loin des performances des autres pays émergents : au même moment, le Mexique recevait 4,5 milliards de \$ d'investissements en porte-

feuille, les Philippines 1,4 milliards, la Malaisie 1,3 milliards etc.

✓ Une pauvreté absolue moins développée que dans d'autres régions du monde qui a été contenue, (environ 6 millions de personnes vivaient en dessous du seuil de pauvreté à moins d'un \$ par jour en 2000) alors qu'elle diminuait sensiblement en Asie de l'Est et augmentait en Afrique Sub-Saharienne et en Amérique Latine. Mais, pour autant, le phénomène restait particulièrement sensible (45% de la population égyptienne et 24% de la population marocaine vivaient avec moins de 2\$ par jour) et se manifestait par une concentration dans les campagnes, un important analphabétisme et des taux de mortalité des petites filles supérieures à la mortalité des petits garçons dans le Sud de certains pays, preuve que l'on luttait pour une certaine égalité sociale en délaissant l'égalité des sexes (génétiquement on sait, en effet, que la mortalité des petits garçons est plus élevée que celle des petites filles).

On peut résumer la situation qui prévalait au milieu des années 90 en disant qu'il était indispensable, que la région, si elle voulait suivre le train de l'économie mondiale, modifie son régime de croissance tout en consolidant son acquis qui était une certaine stabilité de la gestion macro-économique. L'enjeu était que les réformes et ajustements nécessaires pour augmenter la croissance et par-

Tableau 2 : Population vivant avec moins de un dollar par jour et par personne (millions)

	1987	2000
ASIE DE L'EST ET PACIFIQUE	418	278
(CHINE EXCLUE)	114	65
EUROPE DE L'EST ET ASIE CENTRALE	1	24
AMERIQUE LATINE CARAIBES	64	78
MOYEN ORIENT AFRIQUE DU NORD	9	6
ASIE DU SUD	474	522
AFRIQUE SUB-SAHARIENNE	217	291
TOTAL	1183	1199
(CHINE EXCLUE)	880	986

Source : Banque Mondiale

venir à employer la jeunesse, certainement productifs à long terme, ne conduisent pas, à court terme, à des bouleversements sociaux d'une ampleur telle (augmentation du chômage et de la pauvreté comme dans les autres processus de transition) qu'ils risquent de remettre en cause tous les efforts d'ouverture entrepris.

Il y avait également un risque à avancer de façon exagérément progressive dans les réformes et l'ouverture, qui était d'habiller, sous couvert de maintien d'un équilibre social, la volonté de consolider des rentes et pouvoirs en place qui bridaient la vitalité économique indispensable.

C'est à cette tâche à laquelle a voulu contribuer la déclaration de Barcelone en s'inspirant des principes qui ont conduit progressivement l'Europe à se constituer et à s'élargir : implanter les marchés en libéralisant les échanges de biens, services et capitaux et en réalisant les réformes nécessaires pour ce faire, tout en menant des politiques de convergence destinées à limiter la dureté des ajustements et à préserver la cohésion sociale et l'équilibre des territoires.

LES RESULTATS ET ACQUIS DU PARTENARIAT DE BARCELONE DEPUIS DIX ANS

I. La conception de l'ancrage externe retenue et son évolution récente

La mise en œuvre des principes économiques du processus de Barcelone

Le Processus de Barcelone est d'abord une initiative « multilatérale », dans laquelle l'objectif est de *construire un ensemble régional par des avancées à la fois économiques, politiques et sociales*. La logique économique de Barcelone s'exprime dans les trois dimensions du Partenariat.

En premier lieu, *l'action politique de Barcelone* vise à entretenir les conditions de stabilité permettant la mise en œuvre des réformes économiques et sociales ;

En second lieu, *la logique économique du processus de Barcelone* est organisée autour de la construction progressive d'une zone de libre-échange EuroMed (ZLE). Afin d'accompagner la libéralisation des marchés industriels des PM, l'Union appuie le mouvement en finançant : (i) l'ajustement structurel, (ii) l'instauration d'un environnement de politique économique dynamisant le secteur privé (plus particulièrement pour les petites entreprises concernées par la ZLE), (iii) l'appui à l'investissement étranger (encourager le financement privé externe de la transition).

En troisième lieu, *la dimension sociale et humaine*, quant à elle, vise à atténuer les coûts sociaux des réformes engagées dans le cadre de la ZLE. Elle est finalement une vraie prise en compte de la spécificité sociale méditerranéenne et se traduit par le financement de programmes d'appui sectoriels (éducation de base, santé primaire, développement rural) dont l'objectif est d'améliorer l'équilibre socio-économique en Méditerranée.

L'examen, à grands traits, de la mise en œuvre du Processus de Barcelone de 1995 à 2004 montre que :

✓ La logique économique d'ensemble s'est révélée *centrée principalement sur le démantèlement tarifaire industriel*. L'action bilatérale d'accompagnement économique de MEDA s'est, elle, focalisée sur l'ajustement structurel et l'appui aux réformes sectorielles. Il en résulte que MEDA est plus perçue, par les PM, comme un instrument limité de compensation des coûts de l'instauration de

la ZLE, voire d'incitation aux réformes, que comme un véritable instrument de convergence jouant un rôle comparable à celui des fonds structurels en Europe. Il est clair pour le FEMISE que nous sommes là au cœur des enjeux futurs de Barcelone II. Ou bien Barcelone II continuera dans cette voie limitée et des distorsions de concurrence inévitables se produiront entre les nouveaux membres qui bénéficieront des fonds structurels et les pays méditerranéens qui n'en bénéficieront pas. Et, dans ce cas, les principes mêmes de la vérité des prix et des coûts qui sont à la base de l'établissement de la ZLE seront dénaturés. Ou bien Barcelone II

s'orientera vers une distribution équilibrée des fonds structurels et, en tout cas, veillera à éviter les distorsions de concurrence, y compris dans le secteur agricole et les orientations économiques opérationnelles seront en harmonie avec les principes affichés .

✓ *L'avancée des accords d'association* a été particulièrement difficile, remettant en cause la crédibilité même de l'ensemble : plus de neuf ans séparent la signature du premier (Tunisie) et du dernier accord signé (Syrie, le 19 octobre 2004). Pour répondre à ces retards, la mise en œuvre de MEDA, depuis début 2001, est beaucoup plus étro-

Tableau 3 : Les accords euro-méditerranéens fin 2004

	TITRE DE L'ACCORD	STATUT
ALGÉRIE	Accord d'association euro-méditerranéen	Signé le 22.04.2002 En cours de ratification
AUTORITÉ PALESTINIENNE	Accord d'association intérimaire, en attendant un accord d'association euro-méditerranéen	Signé le 24.02.1997 En vigueur depuis le 01.07.1997
ÉGYPTE	Accord d'association euro-méditerranéen	Signé le 25.06.2001 En vigueur depuis le 01.06.2004
ISRAËL	Accord d'association euro-méditerranéen	Signé le 20.11.1995 En vigueur depuis le 01.06.2000
JORDANIE	Accord d'association euro-méditerranéen	Signé le 24.11.1997 En vigueur depuis le 01.05.2002
LIBAN	Accord d'association euro-méditerranéen	Signé le 17.06.2002 En cours de ratification
	Accord intérimaire afin de mettre rapidement en œuvre des mesures commerciales	En vigueur depuis le 01.03.2003
MAROC	Accord d'association euro-méditerranéen	Signé le 26.02.1996 En vigueur depuis le 01.03.2000
SYRIE	Accord d'association euro-méditerranéen	Signé le 19.10.2004 En cours de ratification
TUNISIE	Accord d'association euro-méditerranéen	Signé le 17.07.1995 En vigueur depuis le 01.03.1998
TURQUIE	Accord établissant la phase finale de l'union douanière	Signé le 06.03.1995 En vigueur depuis le 31.12.1995

Source : Commission Européenne, 2004, « Accords d'association euro-méditerranéens : le partenariat se développe », MEMO/04/275, 26 novembre 2004

tement conditionnée par les progrès enregistrés dans la conclusion des accords d'association. Fin 2004, tous les accords ont été signés, mais trois sont toujours en cours de ratification.

✓ *Les actions de développement social et humain* mises en oeuvre dans le volet bilatéral ont été concentrées sur la santé, l'éducation et la formation professionnelle et l'appui au développement rural et local. Mais : (i) les sommes engagées ne sont pas en relation avec l'ampleur des besoins et (ii) cette action a beaucoup souffert des faibles concessions accordées par l'Union à quelques pays et pour quelques produits agricoles, vecteur incontournable de l'équilibre social au Sud[7].

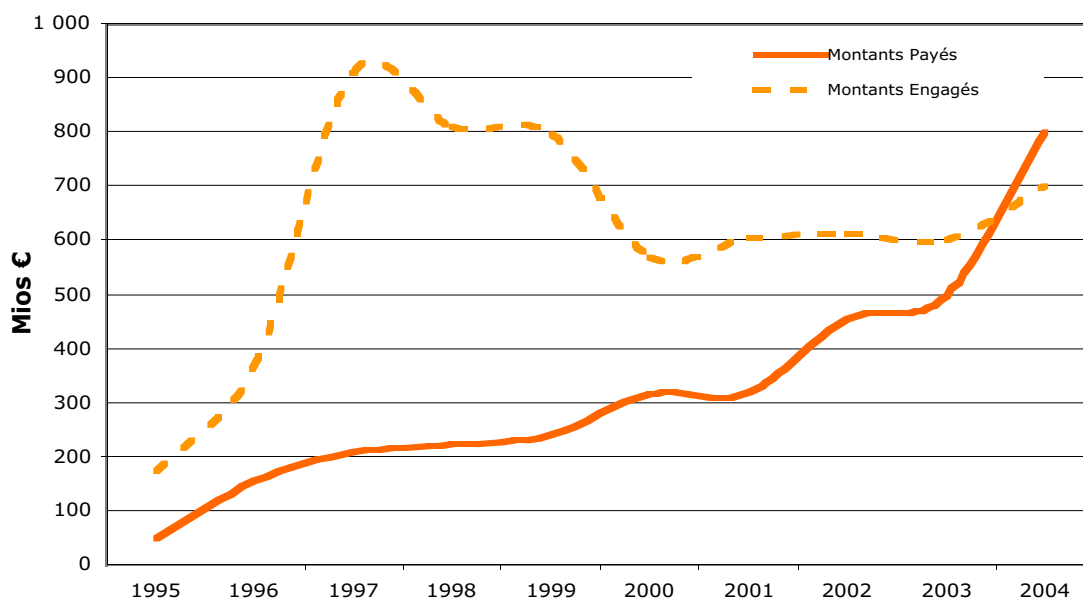
✓ L'impact financier de MEDA a été considérablement amélioré de 1995 à 2004. Le dialogue économique régional a été renforcé, notamment par le *volet régional* de MEDA, qui a concentré l'essentiel de l'originalité de MEDA. Parce que structurant et plus visible, il a été l'un des principaux vecteurs de la dimension multilatérale du Partenariat

et l'un des éléments centraux de l'acquis de Barcelone - c'est d'ailleurs le volet régional qui a initié les programmes préfigurant le contenu de la Politique Européenne de Voisinage (PEV) en matière : (i) d'harmonisation réglementaire et législative, (ii) de coopération sur la justice et les affaires intérieures, (iii) d'ouverture - limitée - des fonds et programmes structurels communautaires dans le cadre de projets euro-méditerranéens, (iv) de coopération décentralisée.

✓ La logique économique d'ensemble de Barcelone a souffert *du peu de développement de la dimension régionale Sud-Sud*, la principale avancée institutionnelle étant la signature de l'accord d'Agadir, en février 2004, conclusion de négociations entamées en mai 2001. Limités depuis le début de Barcelone, les chiffres du commerce Sud-Sud, quant à eux, n'ont pas réellement évolué.

✓ *L'implication de la BEI* a complété de façon significative le dispositif : en termes d'enveloppe financière tout d'abord (2,2 milliards d'euros de prêts en 2004 pour 710 mil-

Graph 2 : Les montants engagés et payés par MEDA de 1995 à 2004 - millions €



Source : Commission Européenne, EuropeAid, 2004

lions engagés par MEDA), mais surtout en matière d'action : la BEI est le principal levier de soutien à l'investissement étranger et au secteur privé (PME principalement), notamment depuis le renforcement de la FEMIP[8].

La novation introduite par la Politique Européenne de Voisinage (PEV)

Pendant l'année 2004, le Processus de Barcelone a été confronté à deux options stratégiques « unilatérales » de l'Union.

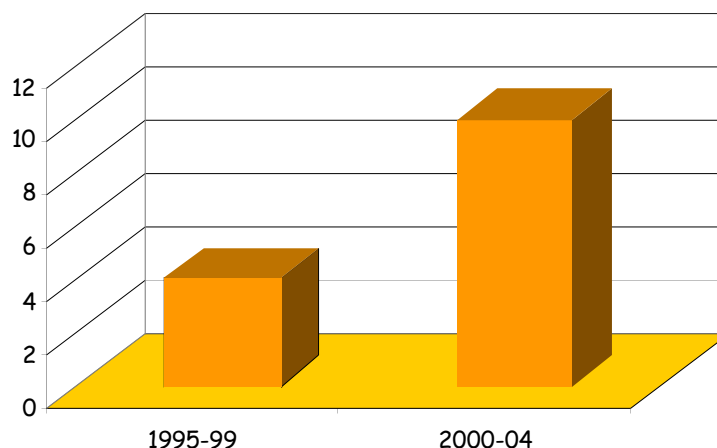
La première est le partenariat stratégique entre l'Union, la région Méditerranée et le Moyen-Orient. En réponse à l'initiative américaine « *Grand Moyen-Orient* » présentée au G8 en janvier 2004, l'Union a proposé un cadre global aux pays de la Méditerranée (y compris la Libye), aux pays du Conseil de Coopération du Golfe, à l'Iran, au Yémen et à l'Iraq. Ce partenariat stratégique, qui inscrit au premier plan la résolution du conflit israélo-arabe, laisse une place importante aux préoccupations sécuritaires « *conflits régionaux, le terrorisme, la prolifération des armes de destruction massive et la criminalité organisée* », mais le fond semble cohérent avec l'acquis même de Barcelone à condition que l'identité méditerranéenne puisse continuer à être prise en compte (et approfondie) sur une base

régionale. La démarche est forcément « participative » car le contenu de ce partenariat est à géométrie variable selon les régions et mixe avancées politiques, économiques et sociales. Au total, la relation entre l'Union et les PM est présentée comme le principal moteur, ce qui ne peut jouer qu'en faveur du maintien d'une relation privilégiée entre l'Union et les rives Sud de la Méditerranée. Mais c'est dans le cadre plus général de la Politique Européenne dite de Voisinage que ce partenariat stratégique devra être mené à bien. C'est la deuxième option « unilatérale » déterminante pour Barcelone.

La nouvelle politique européenne dite de voisinage

On trouve les origines de cette nouvelle Politique Européenne de Voisinage (PEV) dans le Projet de Traité établissant une Constitution pour l'Europe qui a été remis au Président du Conseil européen le 18 juillet 2003[9]. Dans ce Traité (article 56), l'Union : √ doit développer, avec ses pays voisins, « *des relations privilégiées, en vue d'établir un espace de prospérité et de bon voisinage, fondé sur les valeurs de l'Union* » ; √ pourra, à cette fin, « *conclure et mettre en œuvre des accords spécifiques avec les pays concernés* ».

Graph 3 : Prêts accordés par la BEI à la Méditerranée (millions d'euros)



Source : BEI, 2005

La PEV s'adresse à la Russie, l'Ukraine, la Biélorussie, la Moldavie, à tous les Pays partenaires de la Méditerranée[10], à l'Arménie, l'Azerbaïdjan et la Géorgie. Son objectif est[11] « de faire partager aux pays voisins les bénéfices de l'élargissement de l'UE en 2004 pour renforcer la stabilité, la sécurité et le bien-être de l'ensemble des populations concernées ». Elle veut « offrir la possibilité de participer à diverses activités de l'UE dans le cadre d'une coopération politique, sécuritaire, économique et culturelle renforcée. La méthode proposée consiste à définir, avec les pays partenaires, un ensemble de priorités dont la réalisation les rapprochera de l'Union européenne. Ces priorités seront intégrées dans des plans d'action adoptés conjointe-

ment, couvrant un certain nombre de domaines-clés qui requièrent une action spécifique : dialogue politique et réforme, commerce et mesures préparant les partenaires à une participation progressive au marché intérieur, justice et affaires intérieures, énergie, transports, société de l'information, environnement, recherche et innovation, politique sociale et contacts entre communautés. »

Dès mai 2004, les relations entre la PEV et le Processus de Barcelone ont été définies, mais guère clarifiées : « la PEV contribuera à la réalisation des objectifs fixés dans le cadre du partenariat stratégique pour la Méditerranée et le Moyen-Orient, dont la mise en œuvre devrait s'appuyer sur celle de

Encadré 1. Le marché intérieur

Le marché intérieur* , fin 2004, est un arsenal de près de 1 600 directives et de règlements qui facilite, encadre, protège et garantit l'équité de l'intégration du marché communautaire. Il jette ainsi les bases de la compétitivité communautaire de demain par :

- ✓ L'amélioration et l'encadrement de la libre circulation des personnes (par exemple : application de la directive concernant le détachement de travailleurs effectué dans le cadre d'une prestation de services ; reconnaissance des qualifications professionnelles et universitaires...) ;
- ✓ la facilitation de la libre circulation des marchandises (domaines vétérinaire et phytosanitaire ; régimes spécifiques ; douanes...) ;
- ✓ l'intégration des marchés des services (liberté de circulation et d'établissement), y compris financiers ;
- ✓ la mise en place d'industries de réseaux (énergie, transports, télécommunications et poste) ouvertes et libre d'accès ;
- ✓ la réduction des obstacles fiscaux (régime fiscal commun applicable aux fusions, scissions, apports d'actifs et échanges d'actions intéressant des sociétés d'États membres différents ; taux réduits de TVA pour certains services à forte intensité de main-d'œuvre...)
- ✓ la maximisation des opportunités créées par des marchés publics totalement ouverts à la concurrence (coordination des procédures de passation des marchés publics de fournitures, de services et de travaux...) ;
- ✓ l'amélioration du cadre opérationnel des entreprises (protection des droits de propriété intellectuelle et industrielle, nouveau règlement sur la « marque communautaire » droit des sociétés et gouvernement d'entreprises...).

Les réformes (ou harmonisation) les plus lourdes sont présentées par « paquets », regroupements de directives, règlements, propositions et communications de la Commission comme les « paquets Erika (I et II) » visant à améliorer la sécurité du transport maritime des produits pétroliers ; le « paquet douanes » qui vise à améliorer les contrôles douaniers et la facilitation du commerce ; ou le « paquet hygiène », qui vise notamment à établir les conditions de mise sur le marché des produits d'origine animale en provenance de pays ou régions tiers, soumis à des restrictions de police sanitaire ; le « paquet énergie » ; le troisième « paquet ferroviaire » adopté en mars 2004

* La stratégie pour le marché intérieur (2003 - 2006) fait partie du « Paquet Orientation » à côté des grandes orientations de politique économique (GOPE) et des lignes directrices pour l'emploi (LDE). Ce « paquet orientation » pluriannuel reflète l'approche globale actuelle de la réforme économique dans l'UE.

la PEV. La PEV, quant à elle, sera mise en oeuvre dans le cadre du processus de Barcelone et des accords d'association conclus avec chaque pays partenaire[12] ».

Un modèle économique plus approfondi mais moins régional

Le modèle économique de la PEV est celui de l'Espace Economique Européen. De nouvelles perspectives d'intégration économique y sont proposées, mais selon une approche *différenciée et progressive*, basée sur un principe de « *benchmarking* ». L'offre de l'Union porte essentiellement sur :

- ✓ Une participation à certains chapitres du marché intérieur de l'Union élargie, en fonction des engagements des pays ;
- ✓ Un rapprochement des structures réglementaires ;
- ✓ L'instauration de relations commerciales préférentielles ;
- ✓ La conclusion de nouveaux accords stratégiques : les « accords de voisinage ».

Quels sont dès lors les enjeux pour la relation Euro-Méditerranéenne ?

Tout d'abord, concernant la forme même du partenariat entre l'Europe et la Méditerranée, le voisinage qui concerne des pays d'une très grande diversité qui ne sont réunis ni par l'histoire, ni par la géographie, ni par la culture, ne correspond en rien à la très forte symbolique qui avait inspirée la déclaration de Barcelone et qui avait conduit à un engouement considérable de la société civile.

Ensuite, comme il a été précisé plus haut, sauf à se cantonner dans un rôle technique et risquer de contribuer encore plus à l'éclatement de l'identité méditerranéenne (en aidant de façon exagérément différenciée les PM au rapprochement avec l'espace écono-

mique européen), il ne peut qu'ignorer les considérables différences de conditions initiales entre les pays de la rive Sud de la Méditerranée, et les pays d'Asie concernée.

C'est donc un instrument qui ne doit en aucun cas se substituer au processus de Barcelone et qui doit, au contraire, permettre son renforcement et contribuer à maintenir son identité. Si ces conditions sont remplies, ce qui nécessite parallèlement un renforcement institutionnel du partenariat Euromed qui n'est aujourd'hui matérialisé que par des conseils et des comités dédiés, une direction à la Commission, des accords d'association bilatéraux et une ébauche de banque (filiale de la BEI) qui devrait être concrétisée en 2006, la PEV peut apporter des améliorations sensibles dans la mise en œuvre des réformes et la transformation des institutions.

Fort de ces remarques, le Femise, considère donc que trois risques importants doivent être évités :

✓ Avec le voisinage, la hiérarchie relative des partenaires de l'Union va être remise à plat : ce qui porte un risque de perte de la spécificité « historique » de la relation entre Europe et Méditerranée ;

✓ Le voisinage à géométrie variable risque de renforcer l'hétérogénéité de l'espace méditerranéen : les pays qui se rapprocheront le plus du marché intérieur de l'UE élargie seront ceux qui étaient initialement les plus dépendants de l'Union, ce qui conduira les pays les moins dépendants économiquement de l'Union, à s'en éloigner relativement encore plus. C'est une évolution qui risque de s'accélérer et qui ne pourra être compensée que par une initiative sous-régionale impliquant les pays méditerranéens de l'Union (5+5 ou autre),

✓ L'enveloppe financière qui sera arrêtée pour la PEV le sera pour tous les voisins, de la Russie au Maroc en passant par les pays du Sud Caucase. La répartition géographique de cette enveloppe ne devra donc pas être qu'indicative. Elle devra assurer que les sommes prévues pour les PM seront bien utilisées pour les PM, même en cas de situation très dégradée dans d'autres régions voisines.

Dans son contenu opérationnel, la PEV représente un progrès car elle complète la logique économique de Barcelone telle qu'elle s'est traduite dans les faits. On passe d'une approche centrée sur le démantèlement tarifaire industriel à une approche construite autour du non-tarifaire et de l'harmonisation progressive des cadres réglementaires et législatifs. Il s'agit bien là de complémentarité : la PEV propose un agenda clair de réformes institutionnelles (avec thèmes prioritaires et rythme spécifique selon les chapitres), alors que Barcelone proposait un agenda clair en matière de baisse des tarifs uniquement. Mais la création d'une ZLE et la participation progressive au marché intérieur de l'UE vont aussi, progressivement, faire peser sur les PM les mêmes contraintes de compétitivité que celles qui concernent les pays membres de l'Union. Ce qui risque d'être encore plus dangereux qu'une seule ZLE pour des PM qui ne bénéficient pas de l'effet « adhésion ». Des fonds de convergence seront ici indispensables pour éviter des distorsions de concurrence trop marquées.

Quatre éléments seront décisifs pour matérialiser l'engagement partenarial et préserver la relation multilatérale telle qu'initiée à Barcelone :

Le suivi du dialogue économique entre Union et les PM devra être plus structuré que dans le cadre de Barcelone. Le suivi du timing et

des réformes mises en œuvre par les « voisins » devra être conçu dans le cadre d'une procédure « identifiable » y compris hors de l'Union, sur le modèle, par exemple, des processus de screening adoptés en phase de pré-adhésion. Le fait que les voisins, sur les thèmes sur lesquels ils décident de faire porter leurs efforts, soient soumis aux mêmes procédures que les pays en phase d'adhésion peut être un gage visible de leur ancrage externe, même partiel.

La dimension régionale et sous-régionale en Méditerranée, doit bénéficier d'un soutien financier encore accru relativement aux engagements de Barcelone. Depuis près de 10 ans, le Partenariat Euro-Méditerranéen a montré : (i) que la faible intégration Sud-Sud était un frein décisif aux objectifs de Barcelone mais (ii) que c'était par cette dimension régionale et sous-régionale que le partenariat stratégique entre Europe et Méditerranée prenait corps, y compris pour les populations.

Les infrastructures méditerranéennes et l'interconnexion des infrastructures euro-méditerranéennes devront - comme le propose la PEV - bénéficier d'un soutien renforcé. Ce soutien passera nécessairement par une action concertée de l'instrument qui remplacera MEDA (aide) et de la BEI (prêts). Si, en décembre 2006, l'Union décide de créer une Banque d'investissement et de développement Méditerranéenne, des objectifs communs clairs en matière d'infrastructures devront être assignés aux engagements de l'instrument qui remplacera MEDA et aux prêts consentis par la filiale méditerranéenne de la BEI. De ce point de vue, la décision, fin 2006, de ne pas transformer la FEMIP renforcée en filiale méditerranéenne de la BEI serait un message fort de remise en cause de la relation partenariale privilégiée de l'Union avec ses voisins méditerranéens.

L'ouverture des fonds communautaires aux projets euro-méditerranéens doit être accentuée, conformément aux tendances récentes du Partenariat de Barcelone. Les deux thématiques présentées par la PEV semblent centrales dans le cadre du nouveau partenariat entre rives Sud et Nord de la Méditerranée : la coopération transfrontalière (et la participation du FEDER) et l'éducation et la formation (proposition de création d'un programme Tempus-Plus[13]) adaptés à la réalité méditerranéenne.

II. La libéralisation commerciale dans la région euro-méditerranéenne

Où en est le démantèlement tarifaire dans les pays méditerranéens ?

Le processus de libéralisation des échanges suivi par les pays méditerranéens au cours de ces 10 dernières années est analysé dans l'industrie, d'abord en relatif par rapport à trois autres groupes de pays (Asie, Amérique Latine et nouveaux membres), puis en se focalisant sur ces 9 pays et en désagrégeant l'industrie en 21 branches. Le point qui suit, répondra à la question de savoir si les pays méditerranéens ont accru leur protection effective durant ces dernières années. On traitera, pour finir, la façon dont ont évolué les droits de douane selon l'origine géographique des importations.

On soulignera cependant ici que le tarif n'est plus l'arme exclusive de la protection. Ces dernières années se sont renforcées, de façon considérable, des mesures de protection non-tarifaires dans les pays les plus industrialisés qui rendent moins déterminantes les évolutions des protections ad valorem. Il faut se convaincre, en effet, qu'une norme sanitaire ou d'environnement (sans doute justifiée à d'autres égards) aura un impact binaire sur l'échange d'un produit

particulier (on la satisfait ou non), beaucoup plus important qu'une modification du tarif qui pourra toujours être compensée par un effort sur les coûts ou une modulation du taux de change. Cette évolution a eu trois conséquences : une relative déconnection entre les changements tarifaires et le développement des échanges dans l'euro-med (cf. ci-dessous), un intérêt croissant pour l'édification de normes nouvelles y compris chez les PM, la prise de conscience de la nécessité de développer une assistance technique spécifique aux PM pour satisfaire aux normes auxquelles ils sont confrontés sur le marché européen. Pour le FEMISE, il s'agit d'une des raisons importantes pour laquelle la cible du Barcelone II ne peut plus être uniquement centrée sur les questions tarifaires.

La position relative des PM par rapport aux autres grandes régions

Entre 1992 et 2003, la moyenne simple des droits de douane dans l'industrie a baissé, pour l'ensemble des pays méditerranéens, d'environ 11 points de pourcentage. Cependant, comparativement aux nouveaux membres (NMS) aux pays d'Amérique Latine et à la zone Asie, les pays méditerranéens ont encore la protection tarifaire la plus élevée. En 2003, la moyenne simple des droits de douane NPF appliqués dans l'industrie est de 17% pour l'ensemble des pays méditerranéens, contre 10,8% pour l'Asie, 9,5% pour les pays d'Amérique Latine et 5,2% pour les nouveaux membres.

La moyenne simple des droits de douane ne suffit pas, néanmoins, à rendre compte de la situation tarifaire de ces pays. Dans le graphique à 4 cadrans qui suit (cf. graphe 5), on a ajouté la moyenne pondérée, une mesure de la dispersion des droits, le taux maximum appliqué et le nombre de pics tarifaires nationaux et internationaux, calculés à la fois pour

Statut OMC et accords bilatéraux

	Statut OMC	UE	EFTA	USA	Algérie	Egypte	Israël	Jordanie	Liban	Maroc	Syrie	Territoires Palestiniens	Tunisie	Turquie
Algérie	Observateur	Accord Euro-Med Sign. 04/02												
Egypte	Membre 06/95	Accord Euro-Med Sign. 06/01 Effet 06/2004												
Israël	Membre 04/95	Accord Euro-Med Sign. 11/95 Effet 06/00	Sign. 92 Effet 93	Sign. 85 Effet 85										
Jordanie	Membre 04/00	Accord Euro-Med Sign. 11/97 Effet 05/02	Sign. 2002 Effet 2002	Sign. 2002 Effet 2002	Sign. 97 Effet 98	Sign. 98 Effet 99								
Liban	Observateur	Accord Euro-Med Sign. 06/02 Effet 03/03				Sign. 98 Effet 99								
Maroc	Membre 01/95	Accord Euro-Med Sign. 02/96 Effet 03/00	Sign. 99 Effet 99	Sign. 2004 Effet 2005		Sign. 98 Effet 99		Sign. 98 Effet 99						
Syrie	Négociation	Négociat. en cours (depuis 97)				Sign. 2001		Sign. 99 Effet 2002	Sign. 98 Effet 99					
Territoires Palestiniens		Accord Euro-Med Sign. 02/97 Effet 07/97	Sign. 99 Effet 99			Sign. 94 Effet 94		Sign. 95 Effet 95						
Tunisie	Membre 03/95	Accord Euro-Med Sign. 07/95 Effet 01/96 *				Sign. 98 Effet 99		Sign. 98 Effet 99		Sign. 99 Effet 99				
Turquie	Membre 03/95	UD (96)				En négoc.	Sign. 96 Effet 97			Sign. 2004 Effet 2005	En négoc.	Sign. 2004	Sign. 2004	

Accords multilatéraux :

GAFTA

Processus d'Agadir

UD : Union Douanière

* Prise d'effet par anticipation (la date d'entrée en vigueur de l'Accord d'Association UE-Tunisie était prévue en Mars 96)

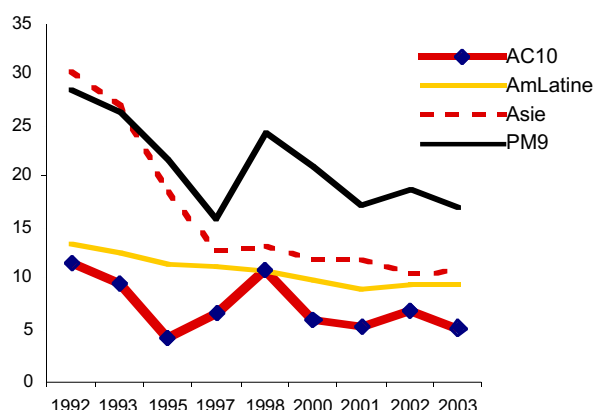
Sources : Market Access Database, Centre français du commerce extérieur (Service Réglementaire), DREE (2004) *L'intégration économique Sud-Sud*, Diverses sources nationales.

l'ensemble des échanges, l'agriculture et l'industrie.

Si l'on considère la moyenne pondérée par la part des produits dans les échanges totaux, les pays méditerranéens ont une position relativement proche de celle des autres

groupes de pays. Dans l'industrie, la moyenne des droits de douane pondérée appliqués par les pays méditerranéens est au même niveau que les pays asiatiques et les écarts par rapport aux nouveaux membres et aux pays d'Amérique Latine ne sont que de, respectivement, 3,5 points et 2,8 points de

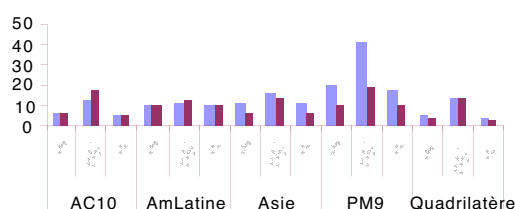
Graph 4 : Comparaison de l'évolution de la moyenne simple des droits de douane NPF sur les biens industriels entre les grandes zones (1992 à 2003)



Source : CNUCED - Données du TRAINS

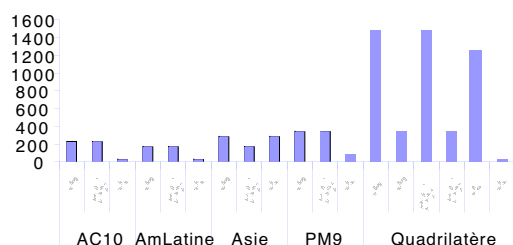
Graph 5 : Situation tarifaire par grandes zones pour l'année la plus récente (2002 pour les pays d'Amérique latine et 2003 pour tous les autres groupes de pays) sur la base du droit de douane NPF appliqué

Droits de douane par groupe de pays



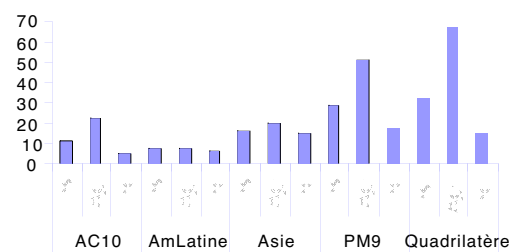
■ Moyenne simple ■ Moyenne pondérée

Droit NPF maximum



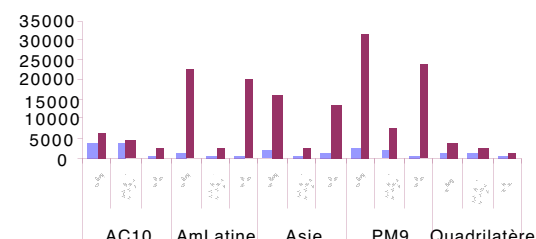
■ Droit maximum

Dispersion des droits de douane NPF par rapport à la moyenne simple



■ Ecart-type

Crêtes tarifaires nationales et internationales



■ Nb de pics nationaux ■ Nb de pics tarifaires internationaux

* Pour la Quadrilatère (Canada, Etats-Unis, Japon, Union Européenne), ont été pris en compte les équivalents ad valorem (EAV) des droits non valorem.

Voir la note technique pour la définition des pics nationaux et internationaux.

Source : CNUCED - Données du TRAINS.

pourcentage. Dans l'agriculture, la moyenne pondérée des pays méditerranéens est proche de celle des pays en accession (2 points au-dessus seulement), bien que des écarts significatifs demeurent par rapport aux autres zones (5 et 7 points par rapport respectivement aux groupes Asie et aux groupes Amérique Latine). Notons que cet écart est seulement de 5 points par rapport à la Quadrilatère lorsque l'on prend en compte les équivalents ad valorem (EAV). De plus, c'est dans le cas des pays méditerranéens que les écarts entre la moyenne simple et la moyenne pondérée sont les plus importants, ce qui signifie :

✓ que les niveaux de droits de douane sont encore trop élevés sur certains produits ou dans certains secteurs décourageant les importations alors que, dans le même temps, les tarifs plus faibles génèrent une activité d'importation plus importante ;

✓ ou que les niveaux de droits de douane les plus élevés portent sur des produits, notamment de luxe, qui ne sont pas, ou peu, concernés par l'importation (hypothèse impliquant que les volumes importés, pour ces produits, ne devraient pas être sensibles à la variation des tarifs).

Le niveau de dispersion des taux par rapport à la moyenne simple dans l'industrie des pays méditerranéens est à peu près équivalent à celle des pays du groupe Asie, ainsi que de la Quadrilatère (EAV compris pour ces quatre pays). Toujours dans l'industrie, le droit de douane maximum appliqué par les pays méditerranéens est de 83%, alors qu'il est de 300% pour l'Asie, 40% pour l'Amérique Latine, 38% pour les pays en

accession et de 48% pour la Quadrilatère (sans les EAV, 1253% avec les EAV).

Avec la moyenne simple la plus élevée dans l'industrie (17%, rappelons-le), combinée à un écart-type et un taux maximum proche, voire en deçà, d'autres groupes de pays, il n'est pas étonnant qu'un grand nombre de positions tarifaires demeurent encore à un taux supérieur à 15% et, soient, de ce fait, considérées comme une crête internationale. Selon cette convention, le nombre de pics internationaux dans l'industrie est de 23 604 pour les pays méditerranéens, 19 799 pour l'Amérique Latine, 13 501 pour l'Asie et 2 261 pour les NMS. Quant au nombre de pics nationaux (qui correspond au nombre de positions tarifaires supérieur à trois fois la moyenne simple), il indique que, dans l'industrie :

✓ pour les pays méditerranéens, 332 positions tarifaires ont un taux encore supérieur à 51% (mais ne dépassant pas, rappelons-le, 83%),

✓ pour le groupe Asie, 1578 positions tarifaires ont un taux supérieur à 32% (et peuvent aller jusqu'à 300%),

✓ pour les pays d'Amérique Latine, 609 positions tarifaires ont un taux supérieur à 28% (ne dépassant pas 40%),

✓ pour les NMS, 310 positions tarifaires ont un taux supérieur à 15,5% (ne dépassant pas 38%) et,

✓ pour la Quadrilatère, en prenant en compte les EAV, 311 positions tarifaires ont un taux supérieur à 11,8% et, en ne considérant que les droits ad valorem, 1628 positions tarifaires ont un taux supérieur à 10,7% (et pouvant aller jusqu'à 48%).

Tableau 4 : Part des droits non ad valorem

	Ens	Agr	Ind		Ens	Agr	Ind
Algérie	0,0	0,0	0,0	Maroc	0,3	2,4	0,0
Egypte	10,6	0,8	12,1	Syrie	0,3	0,2	0,3
Israël	18,2	30,0	16,4	Tunisie	0,0	0,0	0,0
Jordanie	0,2	0,9	0,1	Turquie	2,0	8,8	0,5
Liban	0,3	0,1	0,3				

Source : Rapport sur le Commerce mondial 2004 (OMC)

Précisons que ces pics tarifaires, qui sont modérément utilisés par les PM comparative-ment aux autres régions, peuvent constituer un outil important de blocage des importations permettant de cibler la protection des pays.

De plus, comme l'indique le tableau 4, à l'exception d'Israël et, dans une moindre mesure, de l'Egypte, les pays méditerranéens, n'appliquent pratiquement pas de droits de douane non ad valorem (appelés aussi droits spécifiques).

La position tarifaire de chaque pays dans l'industrie

Au cours de la dernière décennie, tous les pays méditerranéens ont réduit leurs droits de douane dans l'industrie, comme en témoigne la baisse de la moyenne simple et du tarif maximum [14] dans les graphiques 6. Au vue des indications ci-dessous et des annexes, trois constats s'imposent.

Le premier, est qu'au début du processus de Barcelone, les niveaux de droits de douane sont très hétérogènes, allant de 8% pour Israël à 64% pour le Maroc, le droit maximum allant, quant à lui, de 38% pour la Turquie à 160% pour l'Egypte. Parmi ces pays, cinq sont considérés comme ayant des droits de douane très élevés. Il s'agit du

Maroc, de la Tunisie, de l'Egypte, de l'Algérie et de la Jordanie.

Le second, est qu'au cours de ces dix dernières années, ces pays ont démantelé à des rythmes différenciés. Parmi les pays qui partent avec des droits de douane très élevés, on observe 3 cas de figure :

✓ Le Maroc, a réduit ses tarifs d'environ 37 points et son droit maximum de 93 points entre 1993 et 2003 (soit une baisse respectivement de 57% et 65% sur dix ans).

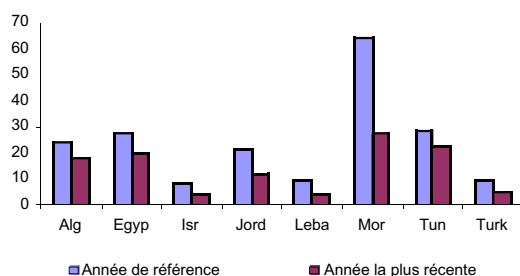
✓ L'Algérie, la Tunisie et l'Egypte ont fait le choix d'un démantèlement plus lent : sur ces mêmes 10 dernières années, leurs tarifs ont baissé d'environ 6 points (pour l'Algérie et la Tunisie) et 8 points (pour l'Egypte), ce qui donne des taux de variation compris entre -20% et -30%.

✓ La Jordanie, en revanche, a réduit ses tarifs de plus de 9 points entre 2000 et 2003, soit une baisse de 43% en trois ans.

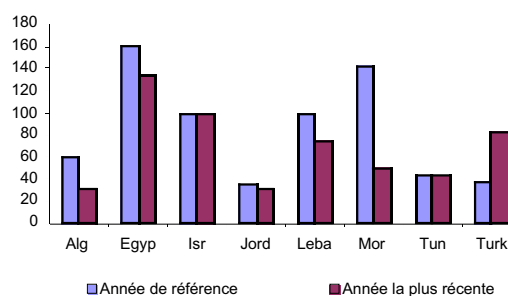
Concernant les pays méditerranéens qui partent avec des droits de douane peu élevés, à savoir la Turquie, le Liban et Israël, et d'un niveau à peu près identique (à savoir autour de 9%), ces trois pays ont ramené cette moyenne à 4% pour Israël (en 1999) et le Liban (en 2002) et, à 5,2% pour la Turquie (en 2003). Dans les cas du Liban et d'Israël, cette réduction des tarifs a été assez rapide, puisqu'elle s'est traduite, pour le premier, par une baisse

Graph 6 : Comparaison de l'évolution des droits de douane entre les pays méditerranéens dans l'industrie

Evolution de la moyenne simple des droits de douane NPF par pays



Evolution du droit de douane maximum dans l'industrie



Source : CNUCED - Données du TRAINS

de 5,5 points en trois ans et, pour le second, par une baisse de 4 points en quatre ans.

Le troisième constat est que, bien que les écarts de taux se soient réduits, les différences entre les pays restent encore très marquées. On a globalement trois situations :

✓ un groupe de 5 pays (Algérie, Egypte, Maroc, Syrie, Tunisie) qui ont encore des droits de douane élevés : Algérie (moyenne simple 18% / droit maximum 30%), Egypte (19,5% / 135%), Maroc (27,3% / 50%), Syrie (19,5% / 200%) et Tunisie (22,4% / 43%).

✓ un pays en position intermédiaire : la Jordanie, avec une moyenne simple de 12% et un droit maximum de 30%.

✓ un groupe de 3 pays (Israël, Liban et Turquie) qui ont aujourd'hui des droits de douane bas (la moyenne simple est de 4% pour Israël et Liban et 5% pour la Turquie), mais qui maintiennent des droits maximum encore élevés comparativement à la moyenne de l'ensemble de la zone : 100% pour Israël, 75% pour le Liban et 83% pour la Turquie (la moyenne simple de la zone étant, comme on l'a déjà noté, de 83%).

Si l'on considère la moyenne simple et le droit maximum pour 21 branches industrielles, on constate que pratiquement tous les pays méditerranéens imposent des droits de douane élevés dans les quatre secteurs qui suivent :

✓ le secteur des produits alimentaire et de boissons (ceci pour les 8 pays méditerranéens [15] considérés en annexe),

✓ la fabrication de produits à base de tabac (seul le Liban n'impose pas, dans ce secteur, des tarifs élevés),

✓ l'habillement (à l'exception, là encore, du Liban et, dans une moindre mesure de la Turquie) et

✓ le cuir.

Les secteurs qui supportent également des droits de douane élevés dans certains pays sont, pour l'essentiel, la construction de véhicules automobiles (Egypte, Jordanie, Syrie), la fabrication de produits minéraux non métalliques (Jordanie, Maroc, Syrie, Egypte, Liban), la fabrication de meubles (Algérie, Egypte, Jordanie, Syrie, Tunisie) et le textile (Egypte, Maroc, Syrie, Algérie, Tunisie).

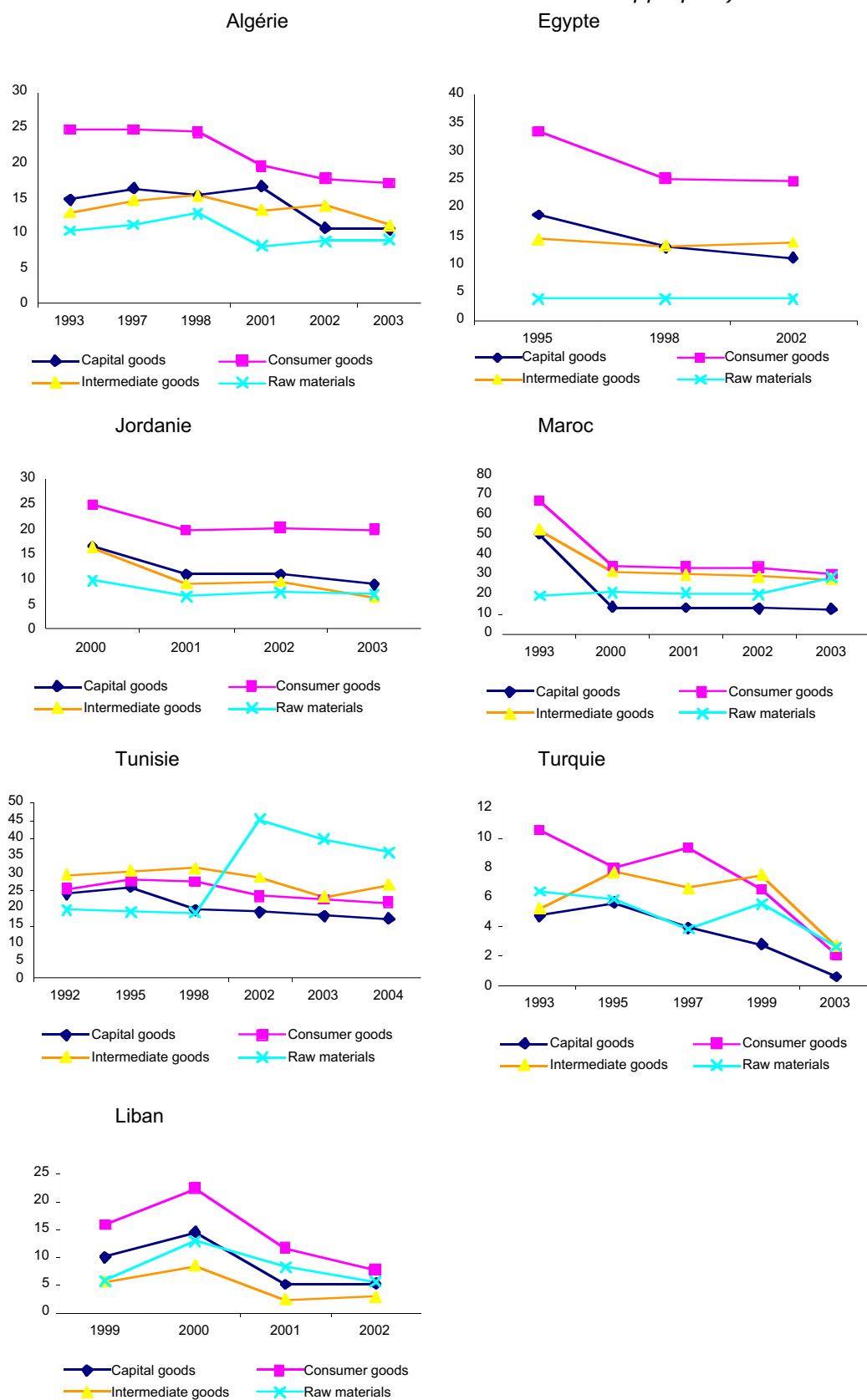
L'évolution de la protection effective

Le graphique 7 présente l'évolution des droits de douane en distinguant quatre catégories de biens : les biens de consommation, les consommations intermédiaires, les matières premières et les biens d'équipement. L'hypothèse couramment avancée est que, grâce à une diminution plus rapide des tarifs sur les importations d'intrants et de biens d'équipement, et le maintien de taux élevés sur les importations de biens de consommation, les pays méditerranéens peuvent bénéficier, grâce à ce démantèlement différencié par catégorie de produit, d'une augmentation de leur protection effective. Il est intéressant de constater que les données ne valident pas cette hypothèse. Plusieurs points sont à souligner ici :

✓ la protection effective ne s'est accrue que pour la Jordanie et la Tunisie. C'est en effet uniquement dans ces pays que les droits de douane sur les biens de consommation ont diminué moins vite que les tarifs appliqués sur les intrants et les biens d'équipement et, qu'en conséquence, les écarts de taux entre les biens de consommation et les autres catégories de biens se sont accentués.

✓ trois pays seulement (l'Egypte, l'Algérie et la Jordanie) présentent une structure de taux tarifaires caractérisée par des droits de douane sur les biens de consommation largement au-dessus des taux des autres catégories de biens. Au Liban, les

Graphe 7 : Evolution des droits de douane par catégorie de biens (moyenne pondérée en utilisant les droits de douane appliqués)



Source : CNUCED - Données du TRAINS

droits de douane sur les importations de biens de consommation sont également les plus hauts, mais d'une part, les écarts sont limités (entre 2 et 4 points seulement) et le niveau général des tarifs est bas.

✓ Dans tous les pays, à l'exception de la Jordanie et de la Tunisie, ce sont les droits de douane sur les biens de consommation qui ont le plus fortement baissé. Notons que le cas tunisien est assez singulier dans la mesure où les tarifs sur les matières premières sont passés de 19,5% à 36% entre 1992 et 2004.

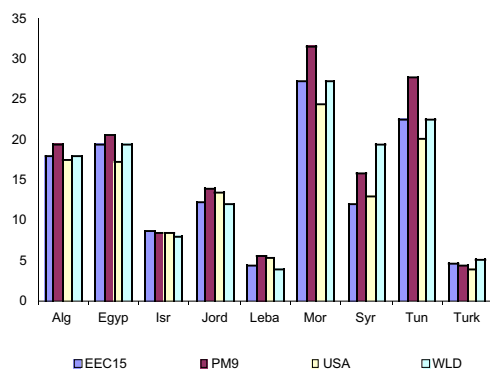
✓ Globalement, la grande majorité des pays méditerranéens ont, au cours de la dernière décennie, fait converger les droits de douane des différentes catégories de biens.

L'évolution des droits de douane par origine des importations

De façon paradoxale, comme le montre le graphique 8, la baisse des droits de douane est plus marquée pour les biens en provenance des USA (les droits de douane se sont réduits de plus de 12 points et la moyenne simple est de 14,5% en 2003). En revanche, c'est entre les pays méditerranéens que les tarifs ont le moins diminué (9,7 points entre 1992 et 2003) et que la moyenne simple est la plus élevée en 2003 (19,4%), ce qui

Graph 8 : Comparaison de l'évolution de la moyenne simple des droits de douane NPF selon l'origine des importations industrielles

Moyenne simple des droits de douane NPF par origine des importations pour l'année la plus récente



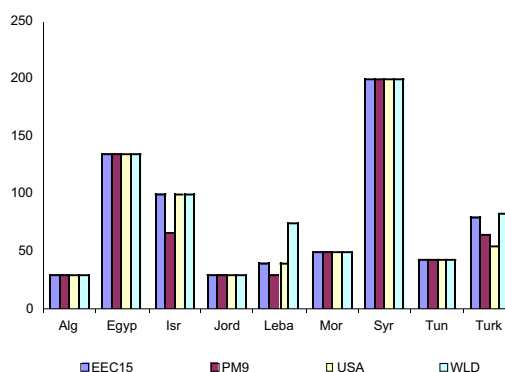
Source : CNUCED - Données du TRAINS

témoigne de l'intégration économique encore peu avancée entre ces pays. Les Accords régionaux et bilatéraux Sud-Sud n'ont, en effet, pas encore donné lieu à une baisse des tarifs, et ceci pour deux raisons :

✓ soit parce qu'ils sont entrés en vigueur trop récemment, c'est le cas du Processus d'Agadir [16], signé en février 2004 par 4 pays (Maroc, Tunisie, Egypte, Jordanie) et des récents accords bilatéraux appliqués depuis peu (Jordanie/Syrie (2002), Maroc/Turquie (2005) ;

✓ soit parce que leur degré d'application est trop limité (notamment à cause d'obstacles politiques), ce qui conduit à la persistance de barrières tarifaires et non tarifaires importantes. C'est le cas de l'Accord de Libre Echange de la Ligue Arabe [17] (GAFTA), entré en vigueur depuis 98 et qui s'est accompagné d'une série d'Accords bilatéraux entre ces pays, qui sont supposés avoir été appliqués à partir de 99 (Egypte/Tunisie, Egypte/Maroc, Egypte/Liban, Egypte/Jordanie, Jordanie/Maroc, Jordanie/Tunisie, Liban/Syrie, Maroc/Tunisie). A ces Accords bilatéraux, on doit ajouter celui entre l'Algérie et la Jordanie, entrée en vigueur en 98. D'après la DREE (2004), un seul de ces Accords bilatéraux semble avoir véritablement été appliqué dans son intégralité. Il s'agit de l'Accord Israël/Turquie, entré en vigueur en 97 et qui a

Droit de douane maximum par origine des importations industrielles pour l'année la plus récente



eu un impact important sur l'évolution des échanges entre ces deux pays.

Précisons, en outre, que la Turquie accorde de façon unilatérale des préférences tarifaires à ses partenaires méditerranéens du fait de son union douanière avec l'UE. Ce pays a donc ouvert des négociations pour tenter d'obtenir une réciprocité des préférences. Pour l'instant, seulement 4 accords ont été signés (avec les Territoires Palestiniens et la Tunisie en juillet et septembre 2004) dont 2 entrés en application et déjà cités plus haut (avec Israël en 97 et avec le Maroc en 2005).

Vis-à-vis des importations en provenance de l'UE, la réduction tarifaire est d'environ 11 points de pourcentage entre 1992 et 2003 : l'entrée en vigueur des Accords d'Association est en effet trop récente pour que la baisse tarifaire attendue puisse être constatée.

En conclusion, l'Egypte ayant depuis fin 2004, ramené sa moyenne à 9,1% [18] avec l'adoption en septembre dernier d'une réforme tarifaire de grande ampleur (cf. encadré 2), seuls quatre pays (l'Algérie, le Maroc, la Tunisie et la Syrie) maintiennent encore des tarifs élevés. Notons, d'ailleurs, qu'il serait plus juste de sortir du calcul de la moyenne des droits, ceux appliqués sur les produits prohibés dans les pays méditerranéens, dans la mesure où ils n'ont aucune visée protectionniste et qu'ils surestiment probablement la moyenne de la zone.

D'une façon générale, notre point de vue est que l'attention quasi exclusive portée aux droits de douane ad valorem (et, en particulier à leur seule moyenne) ne se justifie pas. Les arguments qui plaident en faveur de cette position sont les suivants :

✓ cette attention exclusive sur les tarifs occulte l'importance et le rôle joué sur les

échanges par la dispersion des tarifs, les taux maximum pratiqués et leur corollaire, à savoir, le nombre de crêtes tarifaires. La prise en compte de ses éléments a montré, par exemple, que, comparativement au groupe Asie, les pays méditerranéens ont beaucoup moins recours à l'application de droits de douane très élevés pour certaines positions tarifaires, visant à protéger fortement certains produits.

✓ elle conduit à laisser de côté les autres dimensions de la protection commerciale (droits spécifiques, normes, etc.), alors même que ces dernières sont de plus en plus utilisées. Si les pays d'Amérique Latine, par exemple, sont mieux placés que les pays méditerranéens au regard de la moyenne des droits de douane, en revanche, le classement effectué par L. Fontagné et M. Mimouni (2001), des principaux pays qui appliquent des barrières techniques pour motifs environnementaux, place ces pays dans le haut de la liste. Leur travail montre d'ailleurs que les

Encadré 2. La réforme tarifaire en Egypte de septembre 2004

L'année la plus récente disponible pour l'Egypte dans les données de la CNUCED (TRAINS) s'arrête à 2002. Les importantes baisses tarifaires adoptées à la fin de l'année 2004 n'apparaissent donc pas.

La réforme tarifaire de grande ampleur adoptée en septembre 2004 consiste à la fois en une très forte diminution des droits de douane (hors boissons alcoolisées, tabac et voitures de plus de 1600cm³, qui demeurent taxées à 135%) et une simplification de la structure des tarifs. Le nombre de catégories de droits est passé de 27 à 6 et le niveau des tarifs de ces 6 catégories de bien, est devenu le suivant : 0 à 2% Matières premières, pièces détachées et produits de première nécessité 5% Fuel, pétrole brut et équipements productifs (à l'exception des équipements de transport) 12% Fuel raffiné et biens intermédiaires 20% Biens de consommation non-durables 32% Biens de consommation semi-durables 40% Biens de consommations durables

Source : DREE, Actualité multilatérale, N°26, Septembre 2004.

pays (à la fois industrialisés et en développement) les plus en pointe dans la libéralisation du commerce (en particulier du commerce agricole), sont les plus grands utilisateurs de ce type de restrictions. C'est plus largement la question de la mesure de la protection globale qui est posé ici [19]. Il serait effectivement très important, aussi bien pour les négociations internationales à venir, que pour les études analytiques, de pouvoir disposer d'une évaluation de la protection commerciale plus conforme aux obstacles véritablement rencontrés par les opérateurs économiques.

✓ enfin, dans la littérature, aussi bien théorique qu'empirique, l'effet positif du démantèlement tarifaire sur la croissance est loin d'être démontré si d'autres conditions ne sont pas remplies simultanément. On sait seulement que la libéralisation des échanges peut jouer un rôle positif seulement dans certains contextes qui dépendent d'un ensemble d'éléments tels que le niveau d'accumulation du capital, le niveau d'éducation, le développement des institutions, etc.

Comment a évolué l'accès au marché des pays développés et, en particulier, des pays européens ?

L'ensemble des pays méditerranéens bénéficient, pour les produits industriels, de droits de douane préférentiels (avec, le plus souvent une exonération totale) sur le marché européen depuis au moins deux décennies. Néanmoins, pour évaluer la façon dont a évolué cet accès offert au marché européen et, plus largement, aux marchés des pays développés, la seule considération de la baisse générale des droits de douane ad valorem, prévue dans les accords de préférence non réciproques, est très insuffisante et, cela pour plusieurs raisons.

✓ Les régimes préférentiels comportent toujours des restrictions qui portent sur les

produits sensibles, le plus souvent intensifs en travail. L'Organisation Mondiale du Commerce a montré dans son dernier rapport que : (i) la Quadrilatère n'avait pratiquement pas réduit le nombre de crêtes internationales dans les divers régimes non réciproques, que, (ii) le nombre de crêtes nationales dans le cadre des régimes non réciproques est plus élevé que pour le régime NPF et concluent que (iii) si *"les régimes de préférences élargissent l'accès aux marchés d'une manière générale, (...) elles ne servent guère à abaisser le niveau de protection dans les secteurs les plus protégés."*

✓ La baisse générale des droits ad valorem (les taux NPF et préférentiels sont actuellement très bas dans l'ensemble des pays développés) s'est accompagnée d'un recours accru à d'autres types de barrières aux échanges. La forme de ces restrictions peut être multiple. Il peut s'agir des droits spécifiques, de quotas, de contingents tarifaires, de droits anti-dumping, de normes, etc. De récentes études menées par le Centre du Commerce International, et notamment par M. Mimouni et F. Von Kirchbach, montrent que, contrairement aux idées reçues, les obstacles aux marchés des pays développés ne se sont pas réduits et, qu'un certain nombre de facteurs ont eu plutôt tendance à les accroître. Pour ces auteurs, les trois principaux facteurs qui ont renforcé la protection des pays développés sont les suivants :

- La multiplication des droits spécifiques : ils sont apparus au cours du Cycle d'Uruguay et touchent plus particulièrement les produits agricoles et les produits sensibles de l'industrie. Ces droits spécifiques consistent à imposer un droit en unité monétaire sur les quantités (par unité, par tonne, etc.). Aussi, le pourcentage de ce droit par rapport à la valeur du produit (équivalent ad valorem) dépend de son prix et du

taux de change, ce qui rend ces droits spécifiques beaucoup moins transparents que les droits ad valorem.

- La chute des prix des produits de base : ces produits, qui ont subi de fortes baisses de prix, sont généralement soumis à des droits spécifiques, ce qui a augmenté leur taux de protection en équivalent ad valorem. En effet, la protection ad valorem d'un produit au prix unitaire de 100 euros la tonne, supportant un droit spécifique de 30 Euros par tonne, est de 30%. Si son prix unitaire passe à 50 Euros la tonne, la contrepartie ad valorem de ce même droit spécifique s'élèvera à 60%. De la même façon, la dépréciation (/l'appréciation) du taux de change dans les pays méditerranéens, en abaissant (/en renchérissant) les prix unitaires exprimés en devises, accroît (/réduit) la protection ad valorem exercée par les droits spécifiques.

- Le recours accru aux barrières non tarifaires : il s'agit des normes techniques (qualité, étiquetage, etc.), ainsi que des normes de santé animale et végétale, des normes relatives à la sécurité alimentaires et à l'environnement. Il ne fait aucun doute qu'un certain nombre de ces normes sont nécessaires et répondent à des exigences tout à fait louables d'amélioration des systèmes de précaution en matière de sécurité alimentaire et environnementale. Une étude de L. Fontagné et M. Mimouni (2001), consacré à l'analyse de ces normes notifiées pour raison de protection de la vie humaine, animale ou végétale, laisse à penser, cependant, qu'elles sont aussi utilisées comme outil protectionniste.

- L'ensemble des importations éligibles à une préférence tarifaire n'entrent pas sur les marchés développés en bénéficiant de cette réduction ou exonération prévue. P. Brendon & M. Manchin (2002)[20] ont calculé que seulement 33% des importations européennes éligibles à une préférence tari-

faire en provenance des pays en développement, entrent sur le marché européen en bénéficiant de ce tarif réduit ou nul. S. Inama (2003) trouve un taux de 38,9% en 2001, en considérant les importations totales de la Quadrilatère. En 1995, ce taux (que l'on peut qualifier de taux d'utilisation des préférences [21]) était de 55%. Bien que ces données ne portent pas spécifiquement sur le cas des pays méditerranéens, tout laisse à penser que leur degré d'utilisation des préférences doit être aussi faible que celui concernant l'ensemble des pays en développement. Deux principales raisons peuvent expliquer ce constat :

- o La première est que le niveau très bas des droits de douane NPF a réduit le coût d'opportunité liée à l'utilisation des tarifs préférentiels.

- o La seconde raison tient, très probablement, au rôle joué par les règles d'origine associées à tout accord préférentiel. D'une façon générale, les règles d'origine constituent un obstacle à l'accès aux marchés des pays développés dans la mesure où elles imposent : (i) une contrainte technique (soit par la règle de changement de position tarifaire, soit par le critère fondé sur une valeur ajoutée minimum, soit par une procédure de production spécifique) et, (ii) une contrainte de coûts liés à la lourdeur des procédures administratives pour prouver l'origine des marchandises. L'Union Européenne a prévu une forme d'assouplissement des règles d'origine, puisque les pays qui font parti du système Pan-Européen [22] peuvent bénéficier du cumul diagonal. Cependant, parmi les pays méditerranéens, seule la Turquie, est entrée dans le Pan-européen. Le Conseil de Tolède en mars 2002 a proposé d'étendre le système Pan-Européen à l'ensemble des pays méditerranéens.

Il semble, par conséquent, que les évolutions récentes n'aillent pas dans le sens d'un

accroissement de l'ouverture des marchés du Nord. Les pays développés (y compris les pays européens) ont probablement rendu un peu plus difficile l'accès à leur marché.

A cela il faut, bien entendu, rajouter la non-évolution de la question agricole qui est probablement un des obstacles majeurs à la constitution d'un espace économique euro-méditerranéen cohérent. En effet, la question agricole a été relativement laissée de côté dans le partenariat euro-méditerranéen. Elle a été incluse dans des négociations bilatérales dans certains accords d'association, avec quelques concessions réciproques (dans certains cas, des négociations ad hoc ont pu avoir lieu permettant des accès plus étendus aux marchés sur des produits stratégiques - Tunisie, Maroc, Jordanie - dans d'autres cas, les négociations ont permis des avancées plus grandes car les structures étaient moins concurrentielles - Algérie, Liban). Mais le schéma et le processus permettant une évolution conjointe progressive des agricultures des pays de l'UE et des pays méditerranéens n'ont jamais été discutés. Le point de vue du Femise sur ce point a été présenté au Conseil (cf. Femise novembre 2003 et A.L. Lorca et J. Vicens juin 2004[23]). Il se résume en deux orientations principales : l'UE doit faire évoluer la PAC et s'ouvrir davantage aux productions méditerranéennes et, ce de façon asymétrique, un dispositif type Feoga-orientation méditerranéen doit être installé pour faciliter les ajustements inévitables.

Quel effet a eu l'évolution du taux de change effectif réel ?

La plupart des PM ont connu sur la période 1990-2000 une appréciation de leur taux de change effectif réel (appréciation que l'on retrouve également chez les NMS), qui a joué contre la compétitivité externe en termes de

prix et s'est ajouté aux difficultés d'accès au marché des pays les plus industrialisés évoquées plus haut. Ce mouvement s'est néanmoins retourné à partir des années 2000 pour un certain nombre de pays. C'est ainsi que La Jordanie, la Tunisie et l'Egypte ont enregistré une sensible dépréciation réelle de leur monnaie en fin de période, alors qu'au Maroc et en Syrie, l'appréciation a été continue.

Les raisons de l'appréciation du taux de change effectif réel des PM sur la plus grande partie de la période, tiennent pour l'essentiel à l'existence d'une rigidité relative des taux de changes nominaux[24] couplée avec un différentiel de prix encore défavorable aux PM. Si l'on considère la situation de plus près on doit relever qu'ont pu jouer également :

✓ l'évolution divergente des taux de change de l'euro et du dollar dans un contexte d'ancrage plus important de la monnaie domestique au dollar (qui a poussé le taux de change réel à la dépréciation) ou à l'euro (qui a poussé à l'appréciation), ce qui a créé des effets prix transitoires ne reflétant pas un réel changement de la position concurrentielle fondamentale des pays considérés ;

✓ une politique cambiaire plus agressive pour les pays plus engagés dans l'ouverture (Tunisie, Egypte) qui vise explicitement une dépréciation réelle de la monnaie (dépréciation compétitive) pouvant compenser en partie les effets du démantèlement tarifaire ;

✓ des gains de productivité dans le secteur exposé (effet Balassa-Samuelson) qui auraient engendré une hausse du niveau de vie se traduisant par une progression des prix des biens non-échangeables et donc du niveau général des prix, effet qui a été largement documenté pour les pays en développement et pour les NMS (Fischer, 2002,

Egert, Drine, Lommatzsch et Rault, 2002). Par ailleurs, récemment, des études ont montré qu'un accroissement de la productivité et de la concurrence dans le secteur de la distribution, qui appartient a priori au secteur des biens non-échangeables, peut avoir le même impact sur le taux de change effectif réel qu'une meilleure productivité dans le secteur des biens échangeables (MacDonald et Ricci, 2004). Si cette explication a été largement prouvée pour les NMS, la faiblesse des gains de productivité enregistrés par les PM laisse à penser que cet effet a peu joué pour ceux-ci.

✓ reste, enfin, à souligner une difficulté qui rend difficile la mesure de l'effet d'une variation du taux de change réel sur la pénétration du marché de l'Union. Dans le cas général, une appréciation du taux de change réel favorise les importations en provenance de l'Union, alors qu'elle handicape les exportations. La stratégie à suivre pour les PM est donc naturellement d'éviter d'avoir un taux de change effectif réel surévalué pour pouvoir exporter sur le marché de l'Union. Il y a pourtant une exception notable qui est le cas des droits spécifiques encore très importants sur ce marché. Lorsque l'Union met en place un droit spécifique, une augmentation du taux de change réel en augmentant le prix final du produit considéré réduit le poids du droit spécifique en équivalent ad valorem, ce qui correspond en fait à une baisse de la protection de l'Union.

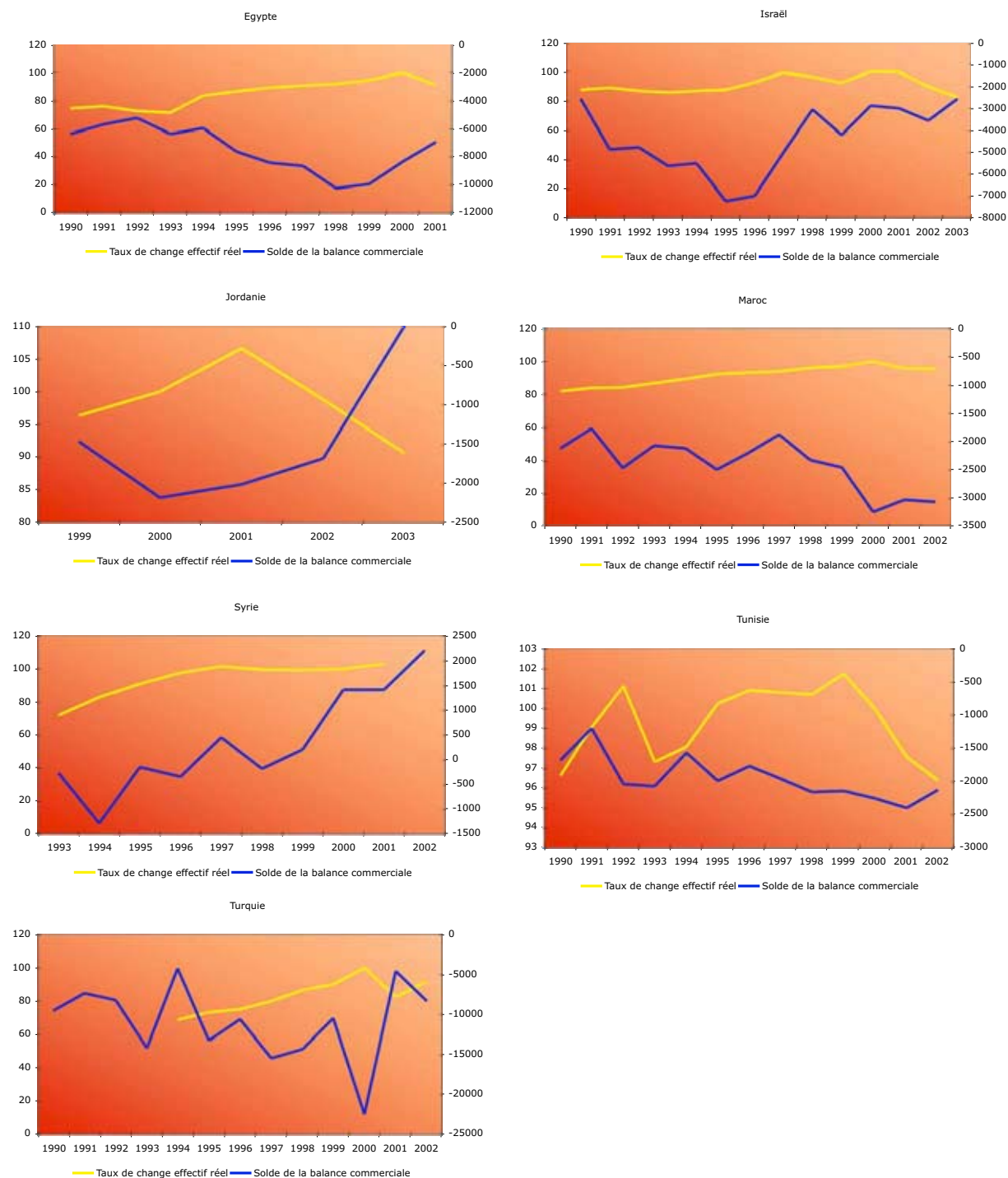
Les effets des variations du taux de change réel sur la balance commerciale ne permettent pas de faire des imputations claires (cf. graphes ci-dessous). La principale raison tient à l'importance des effets revenus par rapport aux effets prix. Dans des pays comme la Tunisie (au milieu des années 90), la Syrie et le Maroc l'évolution du solde commercial est assez nettement corrélée avec la

croissance du PIB (et notamment celle de la production agricole). Il y a ensuite le rôle du différentiel de croissance entre l'UE et le reste du monde (sur la période, la croissance du PIB de l'UE a été sensiblement plus faible) qui favorise la position commerciale des pays relativement moins orientés vers le marché de l'UE. Il y a, enfin, la faiblesse intrinsèque des élasticités prix dans le cas des pays ayant une structure d'exportation constituée de biens à plus fort contenu technologique (Israël).

On soulignera néanmoins que les préoccupations relatives au niveau du taux de change réel prennent une importance croissante au fur et à mesure de l'ouverture. En effet, les PM les plus avancées dans l'ouverture internationale commencent à entrevoir les inconvénients d'un taux de change réel exagérément apprécié.

Si un ancrage fort a eu le mérite de parvenir à contenir l'inflation dans la plus grande partie des années 90, et a permis d'importer des produits intermédiaires et des biens d'équipement dans des conditions favorables, avec le démantèlement des protections sur les biens de consommation, il devient un handicap pour les exportations et pour la partie du système productif concurrent des importations. Maintenir trop longtemps un taux de change effectif réel à un niveau élevé deviendra un handicap croissant qui impliquera une révision des régimes d'ancrage de change existants. Avec l'intégration mondiale, les chocs d'origine externe deviennent plus fréquents, les chocs nominaux deviennent plus probables que les chocs réels, et la difficulté à remédier à la rigidité des marchés de facteurs (en particulier à celle du marché du travail) (Bhattacharya, 2003, IMF, 2003) impliqueront nécessairement une plus grande flexibilité nominale. Ceci semble confirmé en fin de période où l'on voit que la plupart des

Evolution du taux de change effectif réel et du solde de la balance commerciale



Source: World Bank WDI 2004 and WDI online

PM ont enregistré des améliorations de la balance commerciale liées à une dépréciation du taux de change réel (Jordanie, Tunisie, Egypte notamment), alors que ceux, qui comme le Maroc, ont suivi un trend ascendant régulier du taux de change réel souffrent d'une dégradation continue.

III. La réalité du développement des échanges

Pour traiter de l'acquis de Barcelone du point de vue de l'évolution des échanges, on traitera les performances des PM en relation avec celles des nouveaux états membres (NMS). Ce traitement en relatif s'impose, notamment, pour discuter des efforts réalisés et des apports directs de l'ancrage externe proposé et réalisé par l'Union dans les accords d'association.

Le développement des échanges de biens et services dans la grande région euro-méditerranéenne est un élément central de renforcement de la cohérence de cette région. La façon dont ces échanges se développent sera déterminante dans l'avenir car ils constituent le fondement matériel des aspirations humaines de proximité liées à l'histoire, à la culture et à la géographie. Comme on le verra plus loin, plusieurs pays européens ont un engagement humain (volontaire ou involontaire avec la Méditerranée) qui dépasse largement leur engagement économique, vu au travers des investissements réalisés en Méditerranée et leur activité commerciale. Un bon indicateur de cette proximité humaine et culturelle peut être trouvé dans la part représentée par les immigrants en provenance de la rive sud de la Méditerranée dans la population de ces pays, par le rôle joué par les revenus qu'ils transfèrent dans leur pays d'origine, par l'engouement de la société civile pour la cause méditerranéenne qu'a largement développé la Déclaration de Barcelone,

par l'implication des collectivités locales et territoriales dans la coopération décentralisée etc.

Ce développement des échanges se manifeste dans un contexte hautement asymétrique puisque l'UE compte pour près de 50% des échanges extérieurs des PM, alors que ceux-ci ne représentent que 6% des échanges extérieurs de l'Union.

Par ailleurs, il se développe dans un contexte de déficit commercial chronique des PM vis-à-vis de l'Union, déficit naturel compte tenu de l'âge respectif des populations en présence (les populations jeunes consomment et investissent plus que les populations plus âgées) qui doit être tout aussi naturellement compensé par des mouvements de capitaux de sens contraire.

Enfin, les évolutions des échanges de biens et services et des mouvements de capitaux sont de bons indicateurs de la vitalité des sociétés considérées et des progrès qu'elles ont pu réaliser en termes de compétitivité et d'attractivité. Il s'agit sans doute là du principal critère permettant de juger de la réussite du partenariat dans la mesure où celui-ci ambitionnait, à la fois, de favoriser le développement de flux marchands et de favoriser l'apparition d'anticipations favorables susceptibles d'entraîner les investisseurs internationaux.

Une ouverture accrue qui obéit imparfaitement aux évolutions de la protection

Tous les partenaires méditerranéens de l'UE se sont ouverts aux échanges internationaux sur la période (le taux d'ouverture est défini comme le rapport des échanges et du PIB), à l'exception de l'Egypte et du Liban. Cette ouverture est en partie liée aux évolutions tarifaires précédemment indiquées et s'est

traduite par un rôle accru des échanges internationaux dans la vie économique des PM. A l'exception de l'Egypte et du Liban, la croissance des PM est devenue plus largement tirée par la demande externe. Quant aux importations, nous sommes désormais arrivés à la phase délicate où elles commencent à concurrencer fortement les productions nationales.

A la première phase de la libéralisation douanière qui a vu les baisses tarifaires toucher les biens d'équipement et les produits intermédiaires, et qui a conduit à la fois à une perte de recettes fiscales qu'il a fallu compenser et à une légère (cf. ci-dessus) augmentation de la protection effective des industries domestiques de biens de consommation, a succédé une phase de concurrence sur les productions nationales qui est désormais largement entamée dans les pays en avance dans la mise en œuvre des accords d'association. Il reste que les retards pris dans l'application de ces accords sur la période, conduisent à faire les trois observations suivantes :

✓ s'il l'on s'en tient aux évaluations de la libéralisation commerciale relative, telles que présentées par Heritage Foundation, il n'y a aucun pays méditerranéen qui ait vu sa position relative en matière de suppression des barrières douanières s'améliorer par rapport au pays situé dans la médiane des pays

de l'ensemble du monde (204 pays) pour cet indicateur (pays médian),

✓ par ailleurs, alors que le pays médian a progressé par rapport à l'ensemble du monde de ce point de vue, la position relative des PM en matière de libéralisation commerciale s'est en général détériorée par rapport au reste du monde,

✓ par contre, les mêmes observations montrent que le montant des exportations par habitant ont, en moyenne, évolué exactement comme le pays intermédiaire représentatif ce qui veut dire que sur la période 1995-2003, l'ouverture réelle a été plus forte que l'effort réalisé en termes de libéralisation tarifaire. Cependant, pendant ce temps, les NMS enregistraient une poussée relative des exportations par habitant beaucoup plus importante.

Avec toutes les réserves qui peuvent être faites sur ces évaluations qui tiennent compte essentiellement de la moyenne des droits (cf. les limites détaillées ci-dessus), on voit donc que l'objectif économique principal de Barcelone qui était de pousser à la libéralisation des échanges a certes été obtenu et a conduit à une augmentation de l'ouverture sans dommages majeurs sur les économies considérées, mais que cette libéralisation s'est effectuée à un rythme relatif plus faible que l'ensemble de l'économie mondiale et, en tout cas, sensiblement inférieur aux autres pays intermédiaires qui sont les concurrents directs des PM.

Tableau 5 : Ouverture des PM : $X+M$ / PIB et ratio Services Commerciaux à l'Export/Exports

	1990	1995	2003	1990	2002
Algérie	35%	48%	58%		
Egypte	34%	25%	21%	138,4	208,3
Israël	52%	52%	60%		
Jordanie	91%	81%	78%	134,4	53,7
Liban	67%	53%	46%		
Maroc	41%	40%	51%	43,9	51,7
Syrie	30%	61%	50%	17,6	26,7
Tunisie	73%	74%	72%	44,7	38,3
Turquie	23%	34%	49%	60,8	42,6
PM	35%	42%	62%		

Source : Comtrade

L'observation détaillée de la situation confirme cependant que les modifications tarifaires ne sont pas toute l'histoire. On observe, en effet, que si l'on retient la distinction de Baldwin (1989) entre la mesure des effets d'incidence directe des réductions tarifaires et celle fondée sur le revenu, des développements positifs ont été généralement observés en termes d'ouverture. La principale remarque qui peut être tirée du tableau n°5 est, d'une part, que la situation diffère fortement d'un pays à l'autre, d'autre part, qu'il n'y a pas de corrélation claire entre les mesures de l'incidence directe du désarmement en terme de protection et les mesures qui sont fondées sur le revenu. La seule économie qui semble suivre étroitement les conclusions de la théorie conventionnelle est la Turquie où l'intégration plus élevée dans l'économie mondiale s'est accompagnée d'une forte croissance des échanges qui peut être attribuée à l'incidence directe des évolutions tarifaires. Pour les autres pays, la situation est plus complexe et doit intégrer le rôle des investissements directs, des efforts de productivité, des pro-

grès institutionnels qui favorisent l'apparition d'effets revenus et de ceux qui rendent l'accès aux marchés des pays hautement industrialisés plus aisé. Ces éléments qui sont en fait les conditions de réactivité des économies nationales aux évolutions tarifaires imposent de bien approfondir les contextes. Au Maroc, par exemple, le développement des échanges est directement lié à la production agricole. Le cas le plus patent est celui de l'Egypte qui a une ouverture en régression, alors que son niveau de protection est un des plus bas de la région et a diminué sur la période. Il en est de même en Tunisie où les progrès réalisés en matière d'économie de la connaissance et de productivité globale des facteurs ont sans doute contribué à amplifier les effets positifs attendus du démantèlement tarifaire. Mais, au total, on ne peut pas nier le fait que la libéralisation commerciale a commencé à produire ses effets et que le rôle des effets-prix est en train de devenir grandissant.

Par ailleurs, on voit qu'à l'exception de l'Egypte qui a enregistré un boom des ser-

Tableau 6 : Parts (en%) des PM et des pays de l'Est adhérents dans le commerce mondial et européen

		1995	2000	2003
Part dans les échanges PM		1,80%	1,90%	2,10%
mondiaux (X+M)	NMS	1,70%	2,10%	2,80%
Parts dans les échanges PM		6,40%	6,70%	6,40%
extra UE 15 (X+M)	NMS	7,50%	9,50%	11,90%

Sources : Comtrade et OMC 2004- Calcul : Institut de la Méditerranée

Tableau 7 : Déficits commerciaux des Partenaires Méditerranéens (millions de dollars)

		1990	1995	2000	2003
	Total échanges	-5 971	-24 437	-20 038	-12 076
avec l'UE	Hors pétrole	-15 621	-32 508	-36 644	-29 080
	Produits manufacturés	-15 352	-29 078	-34 437	-26 392
	Total échanges	-13 917	-21 850	-23 923	-22 262
avec le reste du monde	Hors pétrole	-13 842	-18 489	-21 147	-16 302
	Produits manufacturés	-9 804	-10 496	-10 625	-5 353

Source : Comtrade - Calculs : Institut de la Méditerranée

vices liés à l'exportation, tous les autres pays ont vu la part de ces services augmenter légèrement (Maroc, Syrie) ou diminuer. Cette remarque montre que les pays de la région n'exploitent pas suffisamment le potentiel des services à l'exportation et d'une façon générale les « trade facilitations ». Il y a là manifestement une source de progrès possible importante.

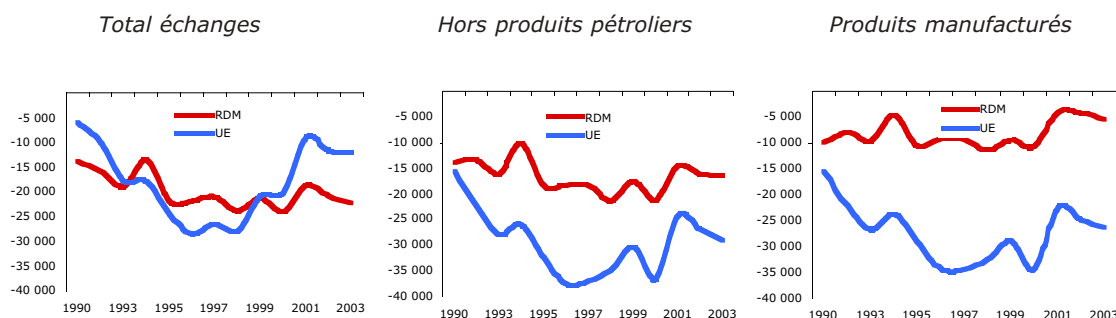
Un effet de polarisation de l'UE sur les échanges qui ne joue pas en faveur de l'équilibre commercial des échanges hors pétrole

Malgré cette ouverture accrue, la place des PM dans les échanges mondiaux progresse lentement de 1,8% en 1995 à 2,1% en 2003. La place des nouveaux adhérents à l'UE

s'améliore par contre plus sensiblement de 1,7% en 1995 à 2,8% des échanges mondiaux en 2003. De plus, entre 1995 et 2003, la part des PM dans les échanges de l'Europe des 15 (hors commerce intra UE15) reste pratiquement inchangée autour de 6,5%, alors qu'au cours de la même période les nouveaux états membres (NMS) voient leur part passer de 7,5% à près de 12% des échanges européens (tableau 6).

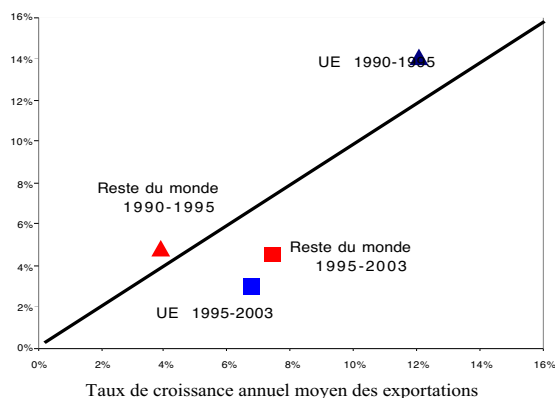
Globalement, depuis 1995, la situation déficitaire des PM s'est sensiblement améliorée (-34 milliard de dollars en 2003) vis-à-vis de l'ensemble du monde. Avec les partenaires non-européens, il se situe, à la même date autour de 22 milliards et autour de 12 milliards de dollars avec l'UE (tableau 7).

Graph 9 : Les soldes commerciaux des PM (en millions de dollars)



Source : Comtrade - Calculs : Institut de la Méditerranée

Graph 10 : Taux de croissance annuels moyens des échanges des PM sur deux périodes



Source : Comtrade - Calculs : Institut de la Méditerranée

Cependant, cette amélioration est assez artificielle, car due pour l'essentiel à l'augmentation du prix du pétrole. Hors produits pétroliers, le déficit se maintient à des niveaux élevés avec l'UE (près de 30 milliards de dollars en 2003) alors qu'il se réduit avec le reste du monde (voir graphique n°9). Ce phénomène est particulièrement marqué pour les produits manufacturés : excepté pour la Syrie et l'Egypte, le déficit sur ce type de biens est toujours plus important avec l'UE.

Après 1995, l'amélioration de la position commerciale s'est produite davantage grâce

à une réduction des importations qu'à une augmentation des exportations. Pour la période 1995-2003, on constate, en effet, une chute de 4 points du taux de croissance annuel moyen des importations sur la deuxième période qui se révèle plus importante avec le partenaire européen qu'avec le reste du monde. La restriction des importations s'est accompagnée d'une baisse globale de la croissance annuelle moyenne des exportations hors produits pétroliers. Cependant, ce sont les marchés européens qui ont enregistré la baisse la plus sensible, (de +12% entre 1990-1995 à 7% entre 1995 et 2003), alors que les exportations progressaient vers les partenaires du reste du monde.

L'effet termes de l'échange a joué de façon mineure, puisque, au total, depuis 1990 la volatilité (standard deviation) des termes de l'échange n'a jamais atteint 10% (cf. Jbili A. et Kramarenko, 2003).

Il faut remarquer, enfin, que la croissance des exportations méditerranéennes est surtout tirée par celle des produits manufacturés (+8% entre 1995 et 2003 et +12% entre 2002 et 2003), croissance due essentiellement aux exportations jordaniennes, marocaines et turques. Ceci est une indication favorable car elle prouve qu'un potentiel important existe pourvu que le système productif évolue en liaison avec le désarmement tarifaire.

Au cours des mêmes périodes, les 10 nouveaux adhérents de l'UE enregistrent des

Tableau 8 : Parts des PM et des NMS dans les importations hors pétrole de l'UE (extra UE-15)

	2001	2002	2003
PM	4,4%	4,7%	4,9%
NMS	11,0%	12,0%	13,0%

Source : Comtrade - Calculs : Institut de la Méditerranée

progrès rapides. Leurs échanges croissent au rythme de 10% en moyenne annuelle, rythme qui s'accélère nettement entre 2002 et 2003.

Une grande stabilité des parts de marché des PM dans l'UE

La part des PM sur les marchés des pays européens n'évolue pas sensiblement au cours des 10 dernières années. En 1993 les PM représentaient 5,7% des importations totales européennes, en 1995, 4,9% pour atteindre 5,9% en 2003. Hors produits pétroliers, les parts de marché des PM sont encore plus faibles (tableau 3). Partant de situations analogues au milieu des années 1990, avec près de 12% des parts de marchés en Europe, les NMS représentent en 2003 le double des parts des PM, tous produits confondus et presque le triple hors produits pétroliers. Au sein des PM, seuls la Turquie, et dans une moindre mesure le Maroc, montrent une progression favorable sur les marchés européens.

Durant la même période, les Européens perdent des parts de marchés dans les PM ; ils pesaient pour 8,8% des importations des PM en 1993, 7,9% en 1995 et pas plus de 7% en 2003.

Un engagement vis-à-vis de l'UE très différencié

Entre 1995 et 2003, cinq pays de l'Est méditerranéen, le Liban, l'Egypte, la Syrie, Israël et la Jordanie enregistrent des taux de croissance annuels moyens négatifs de leur demande de produits européens alors que, exception faite de l'Egypte, leurs importations issues du reste du monde (RDM) progressent de façon significative. Dans le même temps, ils se désengagent des marchés d'exportations européens.

Par contre, la demande de produits européens de la part de la Turquie, du Maroc et de la Tunisie a augmenté largement plus que la moyenne méditerranéenne entre 1995-2003. De même, les marchés européens progressent pour chacun de ces pays.

Ces évolutions différenciées par zones de partenaires laissent supposer des phénomènes de sous régionalisation avec une attraction européenne qui, d'une part, se renforce pour le Maroc, la Turquie et la Tunisie que ce soit pour les exportations ou les importations, et qui, d'autre part, s'amenuise pour la Jordanie, l'Egypte, le Liban et la Syrie.

Une compétitivité fragile

Plusieurs types d'indicateurs sont généralement utilisés pour apprécier les niveaux de compétitivité des pays. La progression de certains indicateurs tels que les exportations en % du PIB ou la part des exportations de produits manufacturés par rapport aux exportations totales suggèrent des progrès évidents de la part des PM. Cependant, ils ne tiennent pas compte de la nature des spécialisations et de leur impact sur les structures productives nationales. Ainsi, la progression de la part des produits manufacturés dans les exportations permet de voir dans quelle

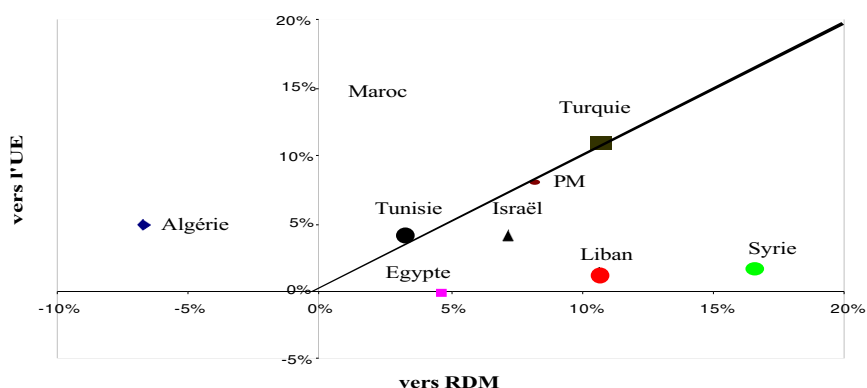
mesure les PM se dégagent d'une spécialisation fondée sur l'exploitation de leurs ressources naturelles. Cependant, il faut aller plus loin dans l'analyse pour voir si l'évolution de ces structures de spécialisation vers des produits manufacturés, d'une part, va dans le sens d'une meilleure adaptation à la demande des partenaires commerciaux et, d'autre part, permet aux pays de diversifier leurs panels d'exportation.

La concurrence internationale s'est intensifiée dans toutes les grandes catégories de secteurs : la Chine et l'Inde pour les produits intensifs en travail non qualifié (textile-habillement), les pays de l'Europe de l'Est et d'Amérique Latine pour les produits moyennement intensifs en travail qualifié et certains pays asiatiques (Thaïlande et Malaisie) pour les produits technologiques. Les PM doivent impérativement améliorer leur compétitivité via leur niveau de productivité et via la qualité de leurs exportations.

La part des exportations de produits manufacturés dans les exportations totales des PM progresse

L'évolution du ratio exportations de produits manufacturés / exportations totales (tableau 9) est marquée : d'une part, par une pro-

Graph 11 : Taux de croissance annuel moyen des exportations de produits manufacturés des PM entre 1995 et 2003



Source : Comtrade - Calculs : Institut de la Méditerranée

gression des produits manufacturés dans les exportations des PM plus forte entre 1990 et 1995 que pour la période 1995-2003, d'autre part, par le fait que les PM exportent une part plus importante de produits manufacturés vers l'UE que vers RdM, et enfin par une progression sensible du ratio avec l'UE et une légère amélioration, voire une stagnation, avec RdM. On notera également la part importante des produits manufacturés dans les échanges entre les PM.

Il est clair qu'un effet d'industrialisation sensible s'est manifesté à partir du début des années 90 en partie lié à l'ouverture asymétrique de l'UE aux exportations de produits manufacturés des PM. Ce mouvement s'est poursuivi à partir de 95, mais à un rythme plus lent et dans un contexte, comme on l'a dit précédemment, de déséquilibre croissant de la balance commerciale sur ces produits avec l'UE. Dit autrement, cela signifie que sur les produits industriels, c'est l'UE qui a le plus bénéficié du partenariat dans la mesure où les accords d'association ont rompu avec l'asymétrie antérieure.

Une concentration des exportations sur le marché européen plus forte que vers le reste du monde

L'augmentation de la part des produits manufacturés dans les exportations des PM s'est accompagnée d'une relative concentra-

tion des exportations sur des lignes de produits spécifiques. Calculés à partir de l'indice Herfindahl-Hirschman à 3 Digit, la concentration moyenne des exportations de produits manufacturés s'est accrue pour l'ensemble des PM (à l'exception d'Israël), phénomène qui a été plus sensible vers l'UE que vers le reste du monde. Il y a donc un effet de spécialisation manufacturière qui a joué, ce qui est naturel compte tenu du jeu plus libre des avantages comparatifs. Néanmoins, on a pu montrer que ces formes de spécialisations accentuées touchaient des secteurs pour lesquels la demande mondiale était peu dynamique et soumise à une forte concurrence[24].

Les PM se spécialisent sur des produits intensifs en main-d'œuvre et à technologie moyenne

La nature du produit, sa complexité technologique, le niveau de compétence auquel sa production fait appel constituent un indicateur de performances des capacités productives des pays exportateurs qui complète les indicateurs de compétitivité liés à la structure des spécialisations. Nous utilisons le classement des produits selon l'intensité des compétences, de la technologie et du capital, publié par la CNUCED (Cnuced, 2002). On notera cependant que le classement porte sur le commerce des produits autres que les combustibles.

Tableau 9 : Part (en %) des produits manufacturés dans les exportations des PM

	1990	1995	2000	2003
Total pays méditerranéens				
Exports vers RDM	60%	70%	71%	69%
Exports vers UE	38%	58%	55%	62%
Exports vers PM	53%	54%	44%	53%
Pays méditerranéens sans Israël				
Exports vers RDM	46%	54%	50%	53%
Exports vers UE	32%	53%	49%	58%
Exports vers PM	51%	52%	40%	51%

Source : Comtrade - Calculs : Institut de la Méditerranée

Les exportations des PM sont de plus en plus spécialisées sur des produits à forte intensité de main-d'œuvre et à intensité en technologie moyenne, phénomène encore plus marqué vis-à-vis de l'UE, partenaire avec lequel plus de la moitié des exportations reposent sur l'utilisation du travail non qualifié et des ressources naturelles. Les exportations vers les pays du reste du monde ont un contenu technologique plus important que les exportations vers l'UE. On notera, enfin, que le phénomène s'accroît au cours de la période 1995-2002.

L'analyse par pays fait cependant ressortir des différences de comportement importantes. On constate en effet que :

✓ les pays qui se rapprochent le plus de l'UE (Tunisie et Maroc) se positionnent avantageusement quand il s'agit des exportations à forte intensité de compétence et de technologie vers le reste du monde (avec respectivement 34% et 36% de leurs exportations composés de produits technologiques), mais se trouvent moins bien positionnés quand il s'agit des exportations vers l'UE (respectivement 10% et 23%),

✓ la Jordanie présente une structure d'exportations valorisant une forte proportion de produits à fort contenu en compétences, malgré une chute en 2003,

✓ la Turquie se trouve en bonne position sur les deux marchés essentiellement

sur les produits à intensité moyenne de compétence.

La comparaison avec les pays de l'Est européen met en évidence le retard technologique des PM. Un premier groupe des pays de l'Est européen enregistre des meilleures performances avec l'UE, c'est le cas de la Hongrie (72% d'exportations de produits à haute et moyenne intensité de technologie), de la Slovaquie (59%), de l'Estonie (49%) et de Chypre (40%). La Tchéquie progresse de façon très significative avec les deux partenaires, atteignant 64% de ces exportations classées dans cette catégorie vers le reste du monde et 55% vers l'UE.

Une faible capacité à la différenciation des produits et aux rendements croissants

Le niveau des échanges intra-branches[25] reste faible et manifeste peu de capacité à la différenciation des produits. Cela signifie que les spécialisations sont relativement complémentaires avec l'Europe, fondées sur des produits banals ou la sous-traitance. On a pu montrer que certains pays (cf. Femise, profil pays du Maroc, décembre 2004) avaient encore des spécialisations caractéristiques de pays en développement, bien que des secteurs nouveaux tendent à se développer. Globalement, les niveaux de commerce intra-branches sont faibles pour l'ensemble des PM,

Tableau 10 : Parts (en %) des différentes catégories de produits dans les exportations des PM

	UE			RDM		
	1990	1995	2003	1990	1995	2003
Produits à faible intensité de compétence et de technologie	4%	5%	6%	7%	7%	8%
Produits à forte intensité de main-d'œuvre et de ressources	33%	45%	44%	40%	38%	35%
Produits à forte intensité de compétence et de technologie	16%	14%	15%	19%	21%	22%
Produits à intensité moyenne de compétence et de technologie	5%	10%	20%	8%	10%	14%

Source : Comtrade - Calculs : Institut de la Méditerranée

hormis le cas d'Israël qui présente un niveau d'industrialisation nettement plus élevé que la moyenne des PM (graphique 12).

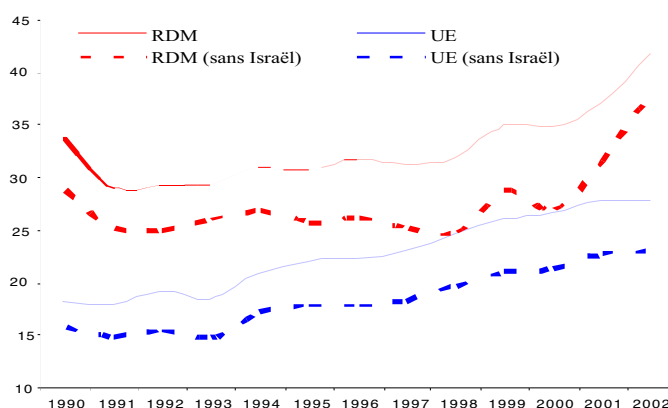
Cependant, les résultats des PM se révèlent en général meilleurs quand il s'agit des échanges avec le reste du monde pour la plupart de nos pays, sauf pour le Maroc, qui reste sur des taux d'intra-branches faibles quel que soit le partenaire. Comparé aux résultats obtenus par les pays de l'Est européen, l'écart est considérable : la Turquie, pays le mieux classé des PM, se trouve au même niveau que la Roumanie. La Tchéquie obtient, par exemple, des taux particulièrement élevés quel que soit le partenaire.

Nous sommes là face à un problème central qui révèle la nature du marché qui se met en place dans la grande région euroméditerranéenne. La logique « hub and spoke » qui préside aux investissements, la nature de la sous-traitance, le manque d'intégration profonde Sud-Sud contribuent à créer dans cette région une structure de marché ne permettant que des rendements croissants faibles. Nous sommes, dès lors, dans un cadre de spécialisation « classique » Nord-Sud où les pays du Sud se spécialisent dans des activités faiblement technologiques, à fort contenu en main d'œuvre

non-qualifiée et ont du mal à remonter les chaînes de valeur.

L'indicateur de similarité des échanges (indicateur CEPII qui varie entre 0 = similarité parfaite et 100 complémentarité parfaite) confirme le fait que l'engagement avec l'UE se réalise sur les bases d'une spécialisation de plus en plus complémentaire qui n'a pas entraîné un rapprochement des structures d'échanges (importations et exportations) des PM avec celles de leurs partenaires européens. Cette similarité qui s'est fortement développée depuis le début des années 80 entre pays de l'OCDE et à l'intérieur de l'UE 15 est un signe d'intégration profonde du marché conjoint et d'apparition d'une dynamique productive fondée sur des rendements croissants. On constate même un recul des PM vis-à-vis de l'UE excepté pour Israël ; le Maroc se trouve en dernière position et n'améliore pas sa position entre 1995 et 2002 ; la Tunisie enregistre un net recul depuis 1995, de même que la Turquie ; Par contre, la Jordanie et l'Égypte se rapprochent légèrement des structures européennes. Les pays de l'Est de notre échantillon présentent des similarités plus proches avec l'UE, bien que la tendance soit à la baisse sauf pour la Tchéquie.

Graphique 12 : Les échanges de type intra-branche des pays méditerranéens



Source : Comtrade - Calculs : Institut de la Méditerranée

Il ressort de cette analyse de la compétitivité internationale des PM :

✓ une tendance globale au recul relatif des facteurs de compétitivité. Les restructurations industrielles qui ont permis de développer la part des exportations de produits manufacturés par rapport aux produits primaires, ont amené les PM à se spécialiser sur des produits de faible technologie et peu producteurs de valeur ajoutée. Ils ne peuvent dès lors développer des relations de type intra-branches avec leurs partenaires commerciaux et leurs structures commerciales ne se rapprochent pas de celles de leurs partenaires privilégiés. Comparés aux pays de l'Est européen, on ne peut que constater le retard des niveaux d'industrialisation, même si les performances de ces derniers semblent se stabiliser ces dernières années ;

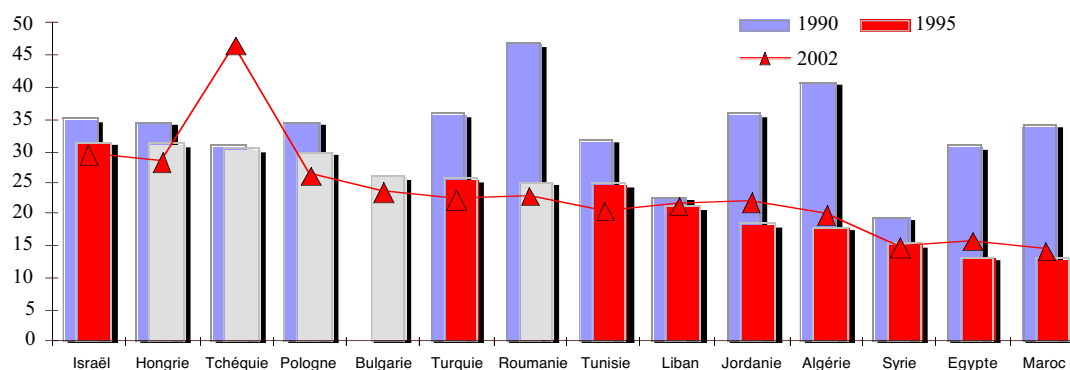
✓ l'hétérogénéité des comportements des pays de l'échantillon induit des différences quant à l'engagement commercial vis-à-vis de l'UE. Un certain nombre de pays se rapprochent de plus en plus de leurs partenaires européens (Tunisie, Maroc, Turquie, et dans une certaine mesure la Jordanie en fin de période), alors que les autres (Egypte, Liban, Israël, Syrie) renforcent leurs relations commerciales avec les pays du reste du monde. Dès lors, les résultats sont contras-

tés ; les pays du premier groupe s'adaptent mieux à la demande européenne, mais leurs exportations ne se diversifient pas. De plus, le niveau technologique des exportations reste faible et n'évolue que lentement. Les pays du second groupe semblent plus adaptés à la demande des pays non-européens et leurs exportations se diversifient plus avec ces derniers partenaires. Par contre, ils obtiennent de moins bons résultats avec le monde qu'avec l'UE sur les niveaux technologiques des exportations.

IV. La réaction des entreprises aux réformes commerciales

Les remarques précédentes sont fondées sur des indicateurs globaux et abstraits importants pour le pilotage macroéconomique, mais qui ne donnent que peu d'informations sur la nature de la réaction des entreprises au désarmement douanier et les facteurs de succès. Notons, toutefois, que pour approfondir cette question, des travaux de fond doivent être entrepris en étroite collaboration avec les autorités nationales sur les enquêtes d'entreprises, les fichiers des bureaux de mise à niveau etc. Comme le Femise a déjà eu l'occasion de le souligner, cela suppose de changer le statut de l'information en Méditerranée (qui fait trop souvent l'objet de rétention dans certains pays, voire de mar-

Graph 13 : Les similarités des structures commerciales des PM et des NMS avec l'UE



Source : Comtrade – Calculs : Institut de la Méditerranée

chandages) pour permettre les recherches lourdes nécessaires.

Bien que le recul ne soit pas suffisant pour juger véritablement de la réponse de l'offre à la libéralisation, un certain nombre d'hypothèses peuvent être avancées.

Le démantèlement tarifaire, par les changements de prix relatif qu'il induit, affecte les firmes, via deux principaux canaux.

Le premier est la baisse du coût des intrants (consommations intermédiaires et biens d'équipement), mais qui peut être contrebalancé par une dépréciation du taux de change ou par une augmentation du prix en devises de ces biens (ce à quoi l'on peut s'attendre dans la mesure où, par le système des règles d'origine et de cumul, les entreprises des pays méditerranéens sont incitées à choisir des fournisseurs européens). De plus, pour une partie des entreprises (celles qui exportent et qui bénéficient donc assez couramment du système de drawback), cette baisse des droits de douane n'aura aucun effet.

Il est, par conséquent, probable qu'au total, la baisse des tarifs sur les intrants ait des conséquences limitées sur le système productif.

Le second canal est l'accroissement de la concurrence par les importations. C'est sur ce point que se focalise la grande majorité

des analyses. La littérature sur ce sujet est scindée en deux branches : l'une qui s'applique à montrer les effets de court terme des réformes commerciales, la seconde qui s'intéresse davantage aux effets de moyen et long termes.

✓ A court terme, l'ouverture augmente le nombre de firmes. Les conséquences induites dépendent des hypothèses faites sur l'élasticité de la demande et les différences entre les entreprises. Si les entreprises sont homogènes, l'augmentation du nombre de firmes les conduit à diminuer leur price-cost margin et, en conséquence leur prix, ce qui leur permet d'augmenter leur production, c'est-à-dire leur taille. C'est ce que l'on appelle l'effet pro-compétitif (pro-competitive effect), lequel, en situation de rendements d'échelle croissants, produit une augmentation de la productivité (scale efficiency gain).

Si les entreprises sont hétérogènes, qu'elles produisent chacune une variété de bien spécifique et que, par conséquent, l'élasticité de la demande est constante, l'augmentation du nombre de firmes consécutive à l'ouverture n'a aucun impact sur les entreprises.

Enfin, si l'élasticité de la demande n'est pas constante, l'accroissement du nombre de firmes augmente l'élasticité, ce qui va les conduire à diminuer leur price-cost margin. Certaines vont disparaître, ce qui va permettre aux plus efficaces d'accroître leur

Tableau 11 : Les grandes tendances des spécialisations régionales des PM et des NMS

	<i>Textile Habillage</i>	<i>Ordinateur télécom</i>	<i>et Composants électroniques</i>	<i>Equipements de transport</i>	<i>Machines électriques</i>	<i>non Ressources naturelles</i>
Avec l'UE	Maroc, Tunisie, Turquie, Roumanie, Bulgarie	Turquie, Hongrie, Jordanie,	Tunisie, Liban	Jordanie, Hongrie	Jordanie, Roumanie, Pologne, Tchèque	Jordanie, Algérie
Avec RdM	Jordanie, Egypte	Roumanie	Maroc		Tunisie, Tchèque	Maroc, Tunisie
Avec les 2			Turquie, Hongrie	Turquie, Pologne, Tchèque	Turquie, Hongrie	

part de marché. Au total, on aura une augmentation de la productivité par la réallocation des ressources entre les entreprises.

✓ A moyen et long terme, les effets positifs sur les entreprises (en termes essentiellement de gains de productivité) sont induits par la prise en compte des externalités (effets d'apprentissage, diffusions technologiques, amélioration du capital humain, etc.).

Néanmoins, on trouve aussi des études qui montrent que la libéralisation des échanges peut avoir l'effet inverse sur le taux d'innovation et l'amélioration du capital humain. L'incitation des entreprises à investir dépend, en effet, positivement de la production. En conséquence, on peut s'attendre à ce que la libéralisation des échanges réduise l'incitation à investir dans la R&D et donc dans les nouvelles technologies lorsque les entreprises sont concurrencées par les importations et s'attendent à une baisse de leur vente.

La conséquence est que les effets à attendre de l'ouverture sont pour le moins incertains. Seules des études empiriques spécifiques à chaque pays peuvent nous apporter des éléments de réponse et contribuer, par une approche inductive, à tirer des conclusions.

Dans le cas des entreprises des pays méditerranéens, il est extrêmement difficile de disposer de données temporelles au niveau des firmes et l'on est incapable de savoir quels ont été les effets du démantèlement tarifaire entrepris. L'argument couramment avancé en faveur d'une réduction des droits de douane est qu'elle devrait éliminer les situations de rente dans certains secteurs. Néanmoins, une étude effectuée dans le cas du Maroc dans le cadre du Femise[26], montre qu'il n'existe aucun lien entre le niveau de protection[27] du principal produit

fabriqué par la firme et son niveau de profitabilité. On trouve même que les niveaux de profitabilité sont supérieurs pour les entreprises exportatrices ce qui est contraire à l'idée dominante selon laquelle un marché plus concurrentiel diminue le taux de profit. De la même façon, il a été également montré que les indicateurs de la pression concurrentielle sur le marché domestique (part de marché, nombre de concurrents, etc.) n'étaient que très faiblement reliés au niveau de la profitabilité des entreprises. Ceci veut dire que les effets positifs (rendements croissants) liés à la taille plus grande permise par l'extension du marché compensent les effets négatifs sur le taux de profit dus à la pression concurrentielle. Il y a là un argument important en faveur de l'ouverture dans le cadre de la ZLE euro-méditerranéenne.

Une autre étude réalisée sur plus de 400 entreprises de 4 pays dans le cadre du Femise[28] montre, par ailleurs, qu'il y a une forte corrélation entre l'adoption des TIC et des modifications de l'organisation (just in time systems, product quality approach) et les comportements organisationnels. Comme l'on sait, par ailleurs, que ce sont les entreprises les plus concernées par le marché international qui adoptent les TIC, on peut en déduire que l'ouverture a un effet stimulant sensible sur les entreprises qui exportent.

Enfin, de nombreux exemples partiels montrent que les entreprises qui résistent le mieux à la concurrence sur leur marché national sont celles qui font des sauts en compétences, en qualité des produits et en organisation. Dans le cas du textile, par exemple, les entreprises qui survivront le mieux (on le voit au Maroc et en Tunisie) feront du « full packaging » au sens où elles diversifieront les modèles, fourniront les composants (tissus, boutons, accessoires), prendront en charge le transport, implante-

ront des têtes de pont dans l'UE, réagiront en flux tendus et bénéficieront ainsi de la proximité géographique et des réseaux mis en place par le passé. Ici nous sommes clairement dans l'économie fondée sur la connaissance, dans la mesure où cela suppose une modification de l'organisation, une capacité à gérer la polyvalence, une augmentation des taux d'encadrement et une inventivité administrative et technique. Cela suppose aussi que l'entreprise industrielle se tertiarise et se développe autour de services nouveaux (qui peuvent être externalisés ce qui suppose une activité de coordination d'un réseau) et que les banques soient capables de financer des investissements immatériels. Il sera important de suivre si les efforts de mise à niveau qui ont été réalisés dans Barcelone I (par assistance technique, dotations en fonds propres et investissements) seront suivis d'une « émergence » dans l'économie de la connaissance, fondée cette fois sur l'innovation, la qualité du capital humain, l'investissement immatériel et la dynamique organisationnelle.

Il ressort de ce qui précède, que les progrès de productivité et, plus largement, le développement des firmes dans les pays méditerranéens, se heurtent à des obstacles plus complexes et plus difficiles à faire évoluer que la seule absence d'incitations consécutives aux barrières tarifaires. Parmi ces obstacles qui jouent probablement un rôle tout aussi important que la persistance de droits de douane élevés, on peut citer pour exemple le besoin de dynamiser la demande à la fois domestique et extérieure (ce qui renvoie à la question de l'accès au marché), la présence d'une concurrence déloyale posée par le secteur informel, le problème de l'efficacité et du coût des services liés à la production (services financiers, services de transport, lourdeur administrative, manque d'infrastructure, etc.), la question du niveau

de compétence et de formation de la main d'œuvre.

V. Une position faible dans les échanges de services productifs

La place des PM dans les échanges de services

Au niveau mondial, les exportations de services connaissent une croissance plus importante que les échanges de biens. Le commerce international de services est devenu un facteur clé de l'évolution de l'économie mondiale. Les progrès techniques de ces 20 dernières années ont permis l'accélération des échanges de services. L'idée que les services n'étaient que des activités intensives en travail a évolué et on comprend désormais l'impact de ce type d'activité dans le change-

Encadré 3. Définition de la notion de service

La notion de service recouvre un ensemble de produits et d'activités trop hétérogènes pour être limité à une définition simple. Selon la définition proposée par le manuel des statistiques du commerce international des services[29] « les services ne sont pas des entités indépendantes sur lesquelles il est possible d'établir des droits de propriété. Leur commercialisation ne peut être dissociée de leur production. Les services sont des sorties hétérogènes produites sur commande : ils se traduisent typiquement par un changement de l'état des unités qui les consomment, changement obtenu par l'activité des producteurs à la demande des consommateurs. Au moment même où la production d'un service se termine, il doit être fourni au consommateur ». Ainsi, la production d'un service est différente de celle d'un bien dans la mesure où elle repose sur la proximité physique entre consommateur et producteur. Les échanges transfrontaliers de services exigent donc le déplacement, soit du producteur vers le consommateur, soit du consommateur vers le producteur. On notera cependant, que la production de certains services présente les mêmes caractéristiques que celle des biens, c'est le cas de la fourniture, le stockage, la communication et la diffusion des informations, des conseils et des loisirs qui sont stockés sur des supports physiques et sont commercialisés comme des biens ordinaires.

ment technologique. Les exportations ont quadruplé entre 1980 et 2002, de 400 milliards de dollars à 1 600 milliards de dollars et la part des services dans le commerce est passée de 16,2% à 19,4% (UNCTAD 2003). Le rôle joué par les firmes multinationales est déterminant.

Cependant, la place des PM dans les échanges mondiaux de services se situe autour de 2,5% des échanges entre 1995 et 2003 avec une légère baisse depuis 2001. La croissance soutenue des exportations de 10,8% en taux de croissance annuel moyen sur la période 1990-1995 s'est fortement ralentie à 4,1%, entre 1995 et 2003.

Ce phénomène est commun à l'ensemble des PM, exception faite du Maroc qui progresse plus fortement entre 1995 et 2003 que durant la première période. La Turquie enregistre, par exemple, une chute sévère de son

taux de croissance annuel moyen de près de 10 points entre les deux périodes (de +13% à +3%). Les pays NMS progresse sensiblement au même rythme entre 1995 et 2003 (4%), essentiellement grâce à la croissance du secteur des transports, alors que les voyages stagnent autour de 1% de taux de croissance annuel moyen et que les autres services commerciaux régressent.

Malgré ce ralentissement des échanges de services, les PM restent exportateurs nets sur toute la période et dégagent des soldes commerciaux largement positifs sur toute la période (graphique 14).

L'UE est un partenaire privilégié pour les PM dans la mesure où ces derniers représentent plus de 6,3% des importations de services européens en 2002, plus du double de leur poids dans les exportations mondiales (tableau 13). Ils obtiennent avec l'UE des

Tableau 12 : Parts en % des PM dans les échanges mondiaux de services

	1995	2000	2001	2002	2003
dans les exportations mondiales de services	3,30%	3,70%	3,20%	2,90%	2,80%
dans les importations mondiales de services	2,00%	2,40%	2,30%	1,90%	1,70%
dans les échanges (X+M)	5,30%	3,10%	2,70%	2,40%	2,30%

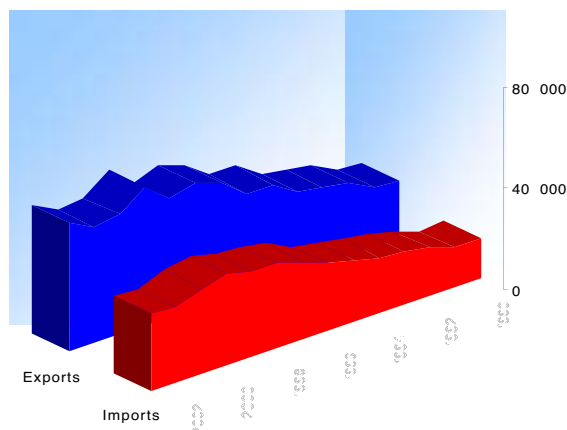
Sources : OMC 2004 et CNUCED 2004

Tableau 13 : Parts des PM et des NMS dans les importations de services de l'UE

	Millions d'Euros*		En % des imports extra EU15	
	2001	2002	2001	2002
PM	20 647	19 670	6,5%	6,3%
NMS*	15 970	14 938	5,0%	4,8%

Source : Eurostat 2004 ; (*) hors Chypre et Malte

Graphique 14 : Les exportations et les importations de services commerciaux des PM (en millions de dollars) facturés des PM entre 1995 et 2003



Source : CNUCED 2004

soldes positifs autour de 6 milliards d'euros en 2002. Dans le même temps les NMS, qui pèsent pour 4,8% des importations de services de l'UE, dégagent également des soldes positifs avec l'UE autour de 2 milliards d'euros. De plus, entre 1995 et 2002, avec un taux de croissance annuel moyen de 7%, les échanges de services des PM avec l'UE ont été plus dynamiques qu'avec le monde. On notera toutefois que la croissance a été moins soutenue en fin de période pour les PM que pour l'ensemble des partenaires de l'UE (extraUE15).

Parmi les PM, la Turquie représente le tiers des importations de services de l'UE issues des PM (graphique 15), essentiellement dans le poste voyages (67% des importations de services venant de Turquie). Dans les NMS, la Pologne est la plus présente suivie de la Tchéquie et de la Hongrie.

Les pays sud-méditerranéens n'apparaissent donc pas sur la liste des pays en développement les plus importants négociants de services commerciaux à l'exception de l'Egypte (comme exportateur) (cf. Zarrouk, 2000, et le site Internet de l'OMC, 2004), ce qui les affaiblit en termes d'échanges des services. Toutefois, une analyse des données montre qu'il existe des perspectives pour différentes

initiatives de libéralisation du commerce des services en raison de l'avantage comparatif dont jouissent les pays sud-méditerranéens comme le montre le tableau 14a.

Les enjeux de la libéralisation des services dans le cadre des négociations du GATS

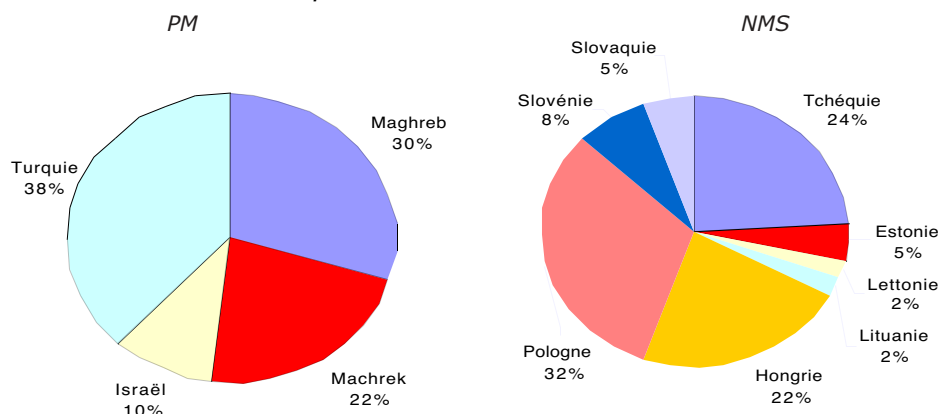
En 2001, les pays arabes ont initié un accord séparé sur la libéralisation du commerce des services établie sur une base régionale. L'accord prévoit une condition stipulant que les pays arabes membres de l'OMC doivent respecter les engagements de GATS +. En 2004, le premier tour de négociations basées sur l'approche demande/offre a été initié. En règle générale, les pays arabes se sont montrés

Tableau 14a : Avantages comparatifs révélés des exportations de services dans les pays sud-méditerranéens sélectionnés, 2001

	Egypte	Tunisie	Maroc	Jordanie
Transport	1,40	1,05	0,82	0,87
Voyage	1,38	1,91	2,04	1,74
Communications	1,19	0,21	2,63	
Construction	0,93	1,66		
Ordinateurs & technologies de l'information	0,10	0,23		
Assurances	0,09	0,28	0,24	
Services financiers	0,19	0,32		
Autres activités de services	0,82	0,42	0,38	1,11
Services sociaux et de loisirs	0,41			

Source : UNCTAD, Handbook of Statistics, 2003

Graph 15 : Le poids en % des partenaires méditerranéens et des pays NMS dans les importations de services de l'UE



Source : Eurostat 2004

trés enthousiastes pour la libéralisation du commerce ; toutefois, il est trop tôt pour évaluer les résultats de ce tour de négociations. Il est évident qu'il y a moins de risques de friction au niveau de la libéralisation des services sur une base régionale comparé aux échanges agricoles (en raison du grand nombre de produits sensibles), et aux échanges de biens manufacturés (en raison des problèmes liés aux règles d'origine). L'optimisme est justifié par la nature de la libéralisation du commerce des services où les licenciements de main d'oeuvre induits par la libéralisation de ces services est bien inférieure à celle qui se produit dans le cas de la libéralisation des biens, et par l'absence de pertes de revenus tarifaires qui accompagne la libéralisation du commerce des biens (cf. Ghoneim, 2003). De plus, on a montré que l'inefficacité des services (résultant du manque de compétitivité induit par la non libéralisation), affecte négativement la compétitivité des exportations de marchandises (cf. Hoekman et Djankov, 1997).

Les négociations entreprises dans le cadre du GATS reposent sur 4 modes de fournitures : la fourniture transfrontalière (mode 1), concerne essentiellement les transports, les services de communication et les services financiers ; la consommation à l'étranger

(mode 2) concerne les voyages, avec le tourisme, les soins médicaux et les réparations à l'étrangers. Le mode 3, présence commerciale, est essentiellement lié à la présence de firmes multinationales sur le territoire et le mode 4 repose sur la présence temporaire de personnes physiques sur le territoire étranger.

Les effets induits par ces différents modes de fournitures ne sont pas équivalents. La réduction des IDE ou des mouvements de travailleurs peuvent réduire le commerce de services autant que les tarifs (Markusen Rutherford et Tarr 1999). En effet, beaucoup de services sont mieux transférés via les IDE (mode 3) qui permettent les contacts personnels entre fournisseurs et clients. De plus, alors que la libéralisation commerciale entraîne la spécialisation productive, celle des services, en permettant l'établissement d'entreprises étrangères, génère une croissance plus équilibrée dans la mesure où les services financiers, les communications et les services professionnels sont des inputs intermédiaires clés dans la production pour tous les secteurs. L'amélioration dans le secteur des services aura donc des conséquences sur les gains globaux de productivité.

D. E. Konan et K E Maskus[30] ont testé les effets de la libéralisation des services en

Tableau 14b : Les quatre modes de fournitures de l'AGS

Présence territoriale	Modes de fourniture principaux	Domaines statistiques
<u>Consommateur en dehors du territoire de résidence</u>	Mode 2 : consommation à l'étranger	BPM5
<u>Consommateur dans son territoire de résidence</u>		
<i>Fournisseur en dehors du territoire du consommateur</i>	Mode 1 Fourniture transfrontière	BPM5
<i>Fournisseur dans le territoire du consommateur</i>	Mode 3 :Présence commerciale	FATS
a) Par la présence commerciale		
b) Par la présence de personnes physiques	Mode 4 :Présence de personnes	BPMS/autres*

Sources Manuel de statistiques du commerce international des services - Nations Unies - Novembre 2000

Tunisie à partir d'un modèle d'équilibre général calculable et leurs conclusions éclairent sur l'enjeu de la libéralisation des services pour les pays en développement.

En Tunisie, avec une forte présence de l'Etat dans tous les services clés, la participation étrangère est très réduite. Les services tunisiens de télécommunication, financiers, d'assurance, de distribution et les services professionnels sont chers et de faible qualité. Les engagements tunisiens vis-à-vis du GATS sont timides et préservent une politique de statu-quo parce que ces secteurs sont tenus par des intérêts domestiques puissants qui rendent la libéralisation difficile. Les auteurs concluent que les gains en bien-être de la libéralisation des services seraient très positifs et estiment que le PIB devrait croître de 7%, ce qui représente plus de trois fois les gains escomptés par la libéralisation des échanges de biens. Ils estiment d'autre part que 75% de ces gains reposeraient sur la libéralisation des barrières aux investissements directs (mode 3 du GATS).

Pour l'ensemble des PED, les barrières qui restreignent les échanges du mode 4, mouvements temporaires des personnes physiques, peuvent compromettre les capacités des pays à tirer partie des 3 autres modes de fourniture (UNCTAD, 2003)[31]. D'une part, les échanges liés au mode 4 fournissent des flux continus importants de fonds vers les

pays en développement et, d'autre part, ces mouvements de personnes constituent des sources de transferts de technologie et de créativité qui se diffusent au sein de l'économie des pays hôtes. La libéralisation des échanges liés au mode 4 est un point important du programme de travail de Doha.

Outre les modes de fournitures, les activités de services doivent être analysées selon la nature de leur implication dans l'économie nationale.

✓ Les services qui servent l'infrastructure jouent un rôle déterminant sur la nature de l'ouverture commerciale des pays. Complémentaires des politiques commerciales, leurs coûts et leurs qualités constituent des facteurs de compétitivité dans la mesure où ils facilitent ou freinent les échanges internationaux de biens. Les coûts de transports constituent un niveau de protection effective souvent plus élevé que les droits de douane (OMC, 2004). La qualité des réseaux routiers, de même que les services de transports associés, les performances des réseaux de télécommunication sont autant d'infrastructures physiques qui conditionnent le coût et la qualité des transferts de biens transfrontaliers. Parmi les services d'infrastructure, on compte également les services financiers et les services aux entreprises qui assurent les liens entre consommateurs et producteurs et qui permettent aux pays de s'adapter aux normes de production internationales. La libé-

Tableau 15 : Part (en%) des services dans les exportations de biens et services des PM

	1990	1995	2000	2001	2002	Moy. 90-95	Moy. 95-02
Egypte	56%	61%	60%	51%	63%	59%	61%
Israël	25%	28%	33%	30%	28%	27%	29%
Jordanie	57%	49%	45%	37%	34%	53%	45%
Maroc	27%	22%	27%	34%	35%	25%	28%
Syrie	21%	46%	22%				
Tunisie	29%	30%	31%	30%	28%	30%	30%
Turquie	39%	43%	42%	32%	27%	41%	38%
PM	29%	34%	33%	28%	26%	32%	32%

Source Banque Mondiale - WDI 2004 ; le total PM n'intègre pas le Liban et l'Algérie

ralisation de ces services apparaît, aux yeux des organisations internationales telles que l'OMC, comme un facteur déterminant de développement des économies en développement. Cependant, ces services constituent des biens publics et l'intervention des pouvoirs publics qui mettent en place une réglementation est une condition préalable. Cela s'applique particulièrement aux services de transport et de télécommunication qui exigent des normes internationales.

✓ Les services liés aux ressources naturelles, plus particulièrement les activités touristiques, permettent aux pays de valoriser ces ressources avec un risque d'épuisement de la rente naturelle.

Les exportations de services constituent une activité essentielle de l'économie des PM, mais enregistrent un retard patent dans les services commerciaux

En moyenne, les services représentent le tiers des exportations de biens et services, l'Egypte étant la plus concernée avec un taux moyen de 60% sur la période 1995-2002 (tableau 15). Comparées aux structures d'exportations de quelques pays ou groupes de pays référents, on constate que celle des PM est plus ouverte à l'exportation de services que la moyenne mondiale (19%), que la Chine (11%), le Mexique (8%) ou encore les pays d'Asie du Sud (23%). Pour les NMS, la part des services dans les exportations est plus faible que pour les PM, autour de 27% sur la période 1993-1995 et de 22% en moyenne sur la période 1995-2002.

L'insertion internationale des PM dans les échanges de services se fait selon la même configuration d'avantages comparatifs de différentiel de coût de la main d'œuvre et de disponibilité de ressources naturelles (qualités touristiques), que les biens. De plus, si le commerce des services est dynamique, il repose sur des exportations de services abondant en travail liées aux mouvements des personnes et des biens. Les PM ne profitent pas encore assez largement des bénéfices liés à l'innovation dans les technologies de l'information. Le tableau 16 montre, en effet, que les voyages, catégorie liée à l'activité touristique, sont les services dont le taux de croissance est le plus élevé. Or malgré l'importance du tourisme et des transports, certains PED ont montré qu'ils peuvent devenir exportateurs de services d'information ou de développement de logiciels (Inde), phénomène permis par le développement technologique, et ainsi monter sur la chaîne de valeur ajoutée (Hoekman et Matoo, 1999)[32].

Dès lors, pour les PM, certains secteurs reçoivent plus facilement l'agrément (tourisme et finances), d'autres sont manifestes des réticences des instances nationales à libéraliser des services qui touchent le cœur des systèmes de référence nationaux (éducation, télécommunication, transports).

Globalement, le poste voyages représente le quart des exportations de services des PM en 2003, et les transports sont à part égale avec les autres services commerciaux (38%). Au sein des PM, on observe des spécialisations

Tableau 16 : Taux de croissance annuels moyens des exportations de services des PM

	1990-1995	1995-2003
Total services commerciaux	10,80%	4,10%
Autres services commerciaux	11,80%	1,30%
Transport	8,30%	1,50%
Voyages	11,60%	6,80%

Source : OMC 2004

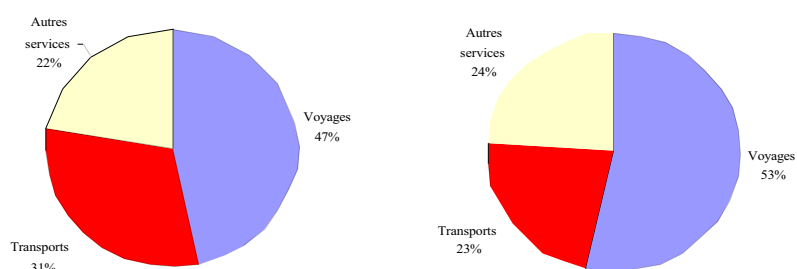
sensibles : la Tunisie est plus spécialisée dans les voyages (tourisme) avec 33% du total PM, suivie par la Turquie ; L'Egypte et Israël sont plus particulièrement présents sur le poste transport (respectivement 32% et 26%). Seul, Israël représente la moitié des exportations du poste « Autres services commerciaux » où se trouve l'essentiel des services productifs. Par contre, la spécialisation des exportations de services de voyages se confirme nettement avec les partenaires européens en passant de 47% des importations européennes issues des PM en 1995 à 53% en 2002 (graphique 16). De plus, la comparaison avec la répartition sectorielle moyenne des importations extra UE15 et des importations venant des NMS (graphique 17) montre nettement le retard des PM dans les catégories « autres services », ce qui est un frein manifeste au développement des échanges et de la compétitivité.

considérés comme des éléments clés de la croissance économique, on reconnaît également que tout en favorisant la croissance, le développement des services d'infrastructure fiables et accessibles est aussi un moyen de réduire la pauvreté et de favoriser le développement humain. Outre l'aide internationale, la libéralisation des services peut permettre d'accélérer la mobilisation des ressources domestiques et apparaît, aux yeux des organisations internationales telles que l'OMC, comme un facteur déterminant de développement des économies en développement. Cependant, ces services constituent des biens publics et l'intervention des pouvoirs publics qui mettent en place une réglementation est une condition préalable (surtout pour les services qui sont soumis à des normes internationales, transports, télécommunications). De plus cette libéralisation doit être effectuée de façon progressive.

La libéralisation des services est au cœur des débats. Si les services d'infrastructure sont

Reste la question de l'ouverture complète à l'installation de services dans le pays qui

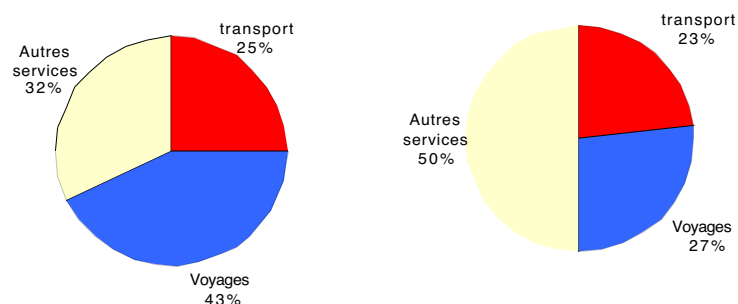
Graph 16 : Structures de spécialisation avec l'UE
1995 2002



Source : Eurostat 2004

Graph 17 : Répartition des importations de services de l'UE par grandes catégories en 2002

Venant des NMS8 Venant des pays extra UE15



Source : Eurostat 2004

concerne centralement le mode 4 . Cette installation pose des difficultés qui dépassent sensiblement le cadre des PM, dans la mesure où, si elle produit des gains d'efficience peu douteux dans certains domaines, elle entraîne également une sensible perte d'autonomie nationale. Comme les enjeux sont en moyenne trois fois plus élevés, en termes de valeur ajoutée, que ceux qui concernent uniquement les services qui font l'objet du commerce international, on comprend les réticences (y compris dans les pays industrialisés) à avancer dans cette voie.

VI. Des investissements directs étrangers insuffisants dont l'effet n'est pas optimisé

Les PM ont reçu en moyenne 8 milliards de \$ d'investissements étrangers ces dernières années, soit guère plus que la seule Pologne. Ces investissements ont été dominés par le secteur de l'énergie, des télécommunications, la vente de licences GSM, la vente des cimenteries, celle de quelques hôtels et de quelques firmes produisant des boissons et du lait. La proportion d'investissements "green-field" est marginale. Même dans les pays les plus dynamiques que sont le Maroc et la Tunisie, ces secteurs sont encore largement protégés de la concurrence extérieure.

La question qui se pose est de savoir pourquoi les investissements directs sont si faibles en Méditerranée? La première explication est que le marché local est limité et qu'il n'y a pas de véritable processus d'intégration régionale Sud-Sud à l'œuvre. La deuxième explication est que, pendant la même période, l'Europe centrale et de l'Est a offert une perspective à long terme meilleure. Bien qu'à plusieurs égards la situation objective, aujourd'hui, ne soit pas en défaveur des PM (Cf. Rapport Femise sur la Transition, 2003), la perspective d'adhésion offre aux investisseurs la

garantie que l'on ne reviendra pas en arrière dans la marche vers les réformes réglementaires et institutionnelles. La troisième explication est que les industries en difficultés (la plupart du temps publiques) ont été privatisées et restructurées sous l'impulsion et l'aide de l'Europe, chose qui n'a pas été réalisée à une échelle suffisante dans les PM. Enfin, la quatrième explication est que ces pays sont allés vers une intégration plus profonde ne se limitant pas à quelques évolutions tarifaires et adaptent progressivement leur législation et leurs pratiques aux standards internationaux tout en bénéficiant d'importants fonds structurels facilitant l'ajustement. On évalue à 20 milliards d'euros par an (soit 10 fois les fonds MEDA+BEI versés annuellement à l'ensemble des PM) les besoins de la Turquie si le processus de pré-adhésion va à son terme.

Dans les PM, il n'a pas été possible de développer une vision de long terme et de matérialiser le concept central de la déclaration de Barcelone "une aire de prospérité partagée" en une stratégie cohérente et opérationnelle. C'est probablement à partir de la question des IDE que l'on perçoit le mieux la nécessité de modifier l'environnement des affaires et le comportement des firmes, des consommateurs et des citoyens qui tous doivent pouvoir faire des choix rationnels. La situation actuelle correspond sans doute à un équilibre justifié compte tenu des distorsions de tous ordres que subissent les agents économiques. Ce qui est certain, c'est qu'elle ne correspond pas à un optimum d'allocation des ressources, surtout si l'on garde à l'esprit les déséquilibres démographiques évoqués plus haut.

Où en est la région du point de vue des IDE ?

Après avoir franchi la barre des 12 milliards de dollars en 2001, les flux d'investissement direct à destination des PM, ont chuté à 6,2 milliards

de dollars en 2002, pour remonter à près de 9 milliards de dollars en 2003. Cependant, cette progression a été essentiellement due à l'accroissement des IDE vers Israël.

On voit donc dans le tableau 17 que la part des PM dans la répartition mondiale des IDE retrouve, en 2003, son niveau de 1990 (5%) alors que pour les NMS un mouvement de désengagement commence à s'opérer du fait des niveaux de salaires qui augmentent, et, ce, au profit des pays d'Asie. On remarquera sur ce point que les coûts unitaires du travail (salaire par tête/productivité du travail) n'ont pas augmenté en Méditerranée relativement aux NMS ce qui rend douteuse l'explication de la faiblesse du flux d'investissement direct dans les PM à cause d'un coût du travail exagéré.

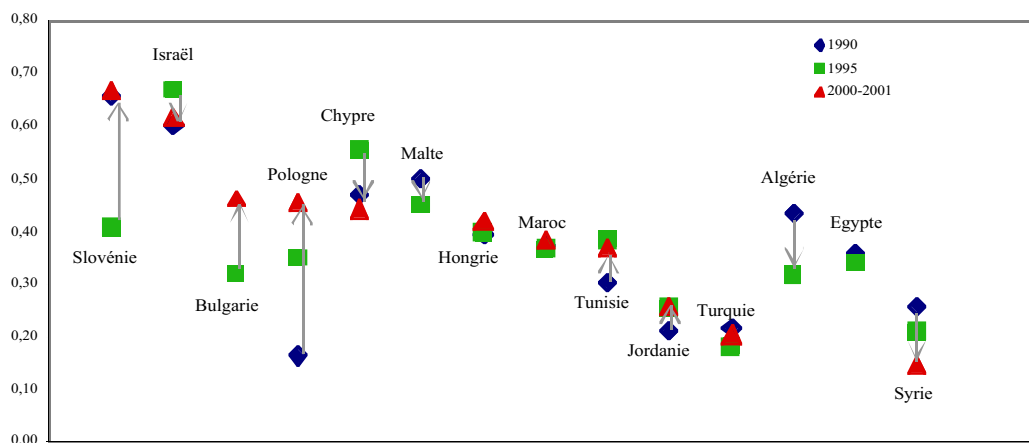
Il reste, cependant, que la répartition des flux entre les deux zones demeure inégale. La

répartition globale des flux d'IDE entre les PM et les NMS durant la dernière décennie montre sans conteste que la confiance des investisseurs a été largement orientée en faveur des NMS (graphique 19), les PM (hors Israël) ne représentant que le quart des flux d'IDE à destination de ces pays.

Le classement établi par la CNUCED (CNUCED, 2004) selon un indice de performance qui rapporte la part des flux d'IDE reçus par un pays, à sa part dans le PIB mondial, met en évidence le retard des PM au niveau international. D'une manière générale, les PM sont nettement moins bien positionnés que les NMS, l'Egypte arrivant en queue de liste, précédée par la Syrie et la Turquie.

Pour certains PM, les privatisations engagées au cours de la dernière décennie, de même que les investissements d'infrastructures, ont

Graphique 18 : Les coûts unitaires du travail dans quelques pays



Source : Unido 2004, calculs de l'Institut de la Méditerranée

Tableau 17 : Place des PM dans les flux d'IDE mondiaux

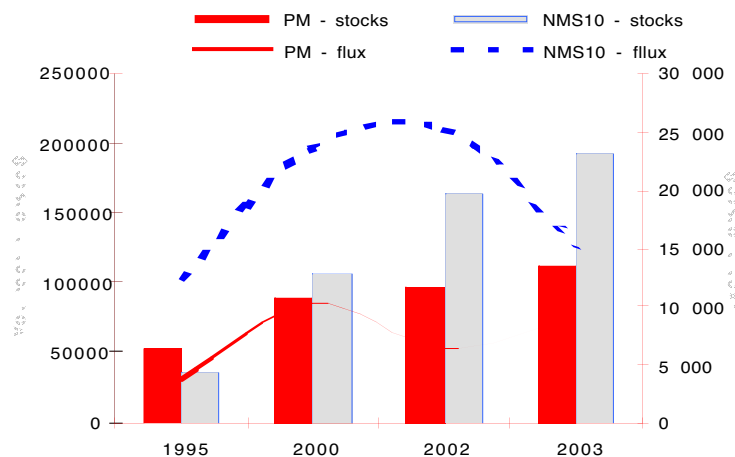
	1980	1990	1995	2000	2002	2003
Part des PM dans les flux d'IDE vers les PED	15,80%	5,20%	3,20%	4,00%	3,90%	5,20%
Part des NMS dans les flux d'IDE vers les PED			10,80%	9,40%	16,00%	8,90%
Part des PM dans les stocks d'IDE des PED	6,40%	6,90%	5,70%	4,60%	4,70%	4,90%
Part des NMS dans les stocks d'IDE des PED			6,40%	11,70%	7,90%	8,40%

Source : CNUCED, WIR 2004

impulsé des afflux de capitaux étrangers conséquents mais erratiques. C'est, entre autre, le cas du Maroc qui est passé d'une part de 7% des flux en 2002, à une part de 25% en 2003, grâce à trois prises de participation françaises au début des années 2003, alors qu'en termes de stocks le Maroc reste en deçà de la Tunisie ou de l'Egypte (graphique 20).

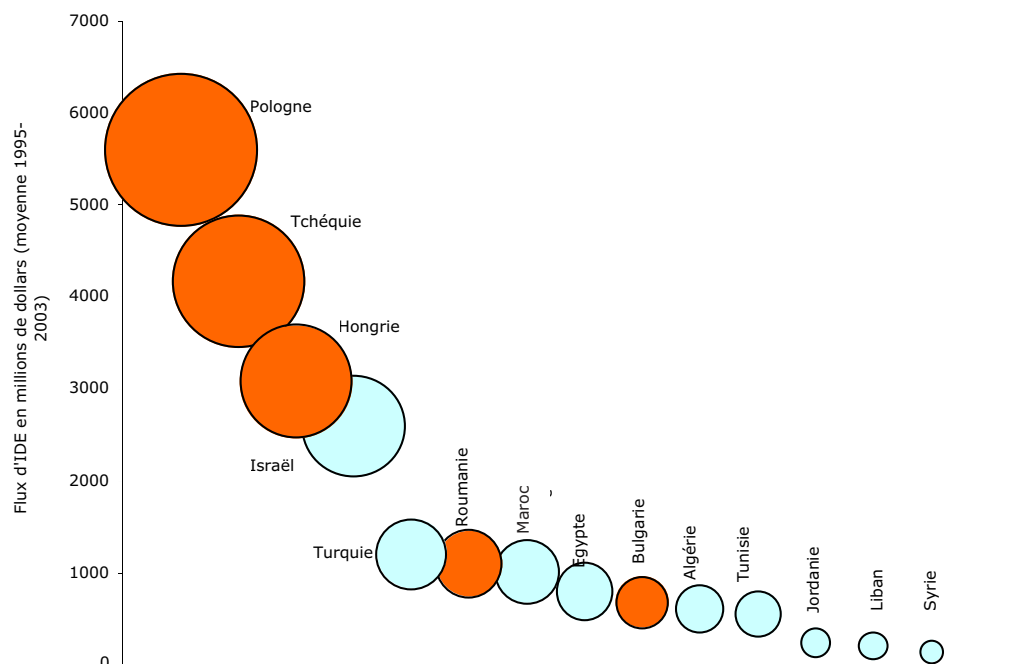
Israël est le premier récipiendaire des flux d'IDE vers les PM (42% du total PM en 2003) et le pays détient 28% des stocks d'IDE. La faiblesse des flux d'IDE vers la Turquie et l'Egypte en 2003 (respectivement 6% et 3% des flux en 2003) ne rend pas compte de l'importance des stocks cumulés qui représentent respectivement

Graphie 19 : Evolution des flux et des stocks d'IDE entre 1995 et 2003



Source : CNUCED, WIR 2004

Graphie 20 : Les flux mondiaux d'IDE vers les PM et vers les NMS10 en millions de dollars (valeur moyenne 1995-2003)



Source : CNUCED, WIR 2004

17 et 19% des stocks d'IDE dans la zone. La Tunisie compte pour 15% des stocks et le Maroc pour 10%.

Si l'on considère l'origine des IDE, on peut constater que l'UE est le principal pourvoyeur. Les flux d'IDE venant de l'UE suivent la même tendance que les flux internationaux et accusent une baisse vers les NMS à partir de 2001, et une légère progression vers les PM entre 2002 et 2003. Les NMS représentaient 6,2% des flux d'IDE extra UE 15 en 2001 et 4,5% en 2003. Dans le même temps, les PM ont doublé leur part pour représenter en 2003, 2,8% des flux d'IDE extra UE 15 (graphique 21), le Maroc étant le principal bénéficiaire avec l'Egypte alors que la part de la Turquie a régressé.

On constate, par ailleurs, la part relative constante des avoirs d'IDE de l'UE (extra UE 15) dans les pays de l'Euromed, autour de 1,5% sur la période 1995-2003, alors que celle des NMS progresse de 4,3% en 2000 à 5,5% en 2002.

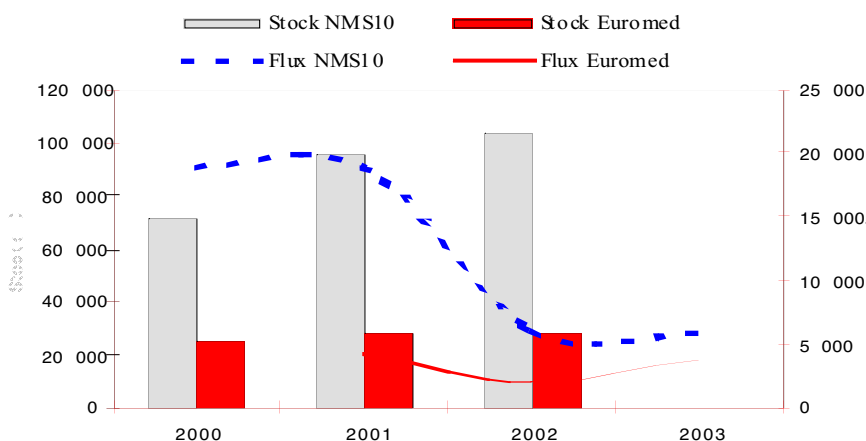
La présence européenne n'est pas également répartie dans l'ensemble des PM. En 2002, l'UE pèse pour plus de 80% des IDE en

Turquie, 73% au Maroc (95% en 2001) et de 65% en Tunisie, elle se situe à environ 30% en Egypte. En Algérie, la part relative de l'UE passe de 51% en 1998 à 35% en 2001 avec des investisseurs américains très présents qui représentent en moyenne 45% des entrants d'IDE dans le pays.

Les données de la base MIPO[34] confirment la forte présence européenne, 59% des projets viendraient d'investisseurs européens, avec essentiellement la France, l'Espagne, le Royaume-Uni et l'Allemagne. Les capitaux arabes constituent, pour les pays de l'Est méditerranéen, des ressources importantes. En Egypte, 47% des capitaux sont d'origine arabe (DREE 2004)[33]. Le Koweït est très présent en Jordanie et en Egypte, l'Arabie Saoudite en Egypte, la Jordanie et la Syrie au Liban.

Les investisseurs américains ciblent leurs investissements directs dans le secteur pétro gazier (Algérie et Egypte essentiellement) et, pour la Turquie, dans le secteur du commerce. Le cas d'Israël est particulier puisqu'il attire des FDI américains dans des secteurs de haute technologie. Selon les données de la base MIPO, ils représentent 16% des projets d'investissement.

Graph 21 : Evolution des flux et des stocks d'IDE entre 1995 et 2003 issus de l'UE en millions d'Euros



Source : eurostat, 2005

Le rôle des IDE dans la structure productive des PM

La participation des IDE à l'investissement national est particulièrement importante en Israël, en Tunisie et au Liban. Au Maroc, les variations du ratio flux d'IDE/FBCF sont plus conjoncturelles. Cependant, on est loin d'atteindre les taux de participation que l'on trouve en Europe (autour de 20% de la FBCF). Les investissements nationaux des NMS sont sensiblement plus stimulés par les capitaux étrangers.

Le ratio du stock d'IDE ramené au PIB national permet d'apprécier l'importance des investissements directs pour l'économie d'un pays en évacuant l'effet de taille. Le graphique 22 met en évidence le rôle moteur des investissements étrangers, dont le stock atteint pratiquement 70% du PIB tunisien. Les capitaux étrangers ont permis à ce pays, de développer un trafic de perfectionnement dans le secteur textile-habillement avec des partenaires européens, qui s'est progressivement diffusé dans le secteur manufacturier vers des industries plus porteuses tels que la mécanique et les industries électriques.

Pour ce qui concerne les années à venir, la base MIPO, nous apprend que les principaux

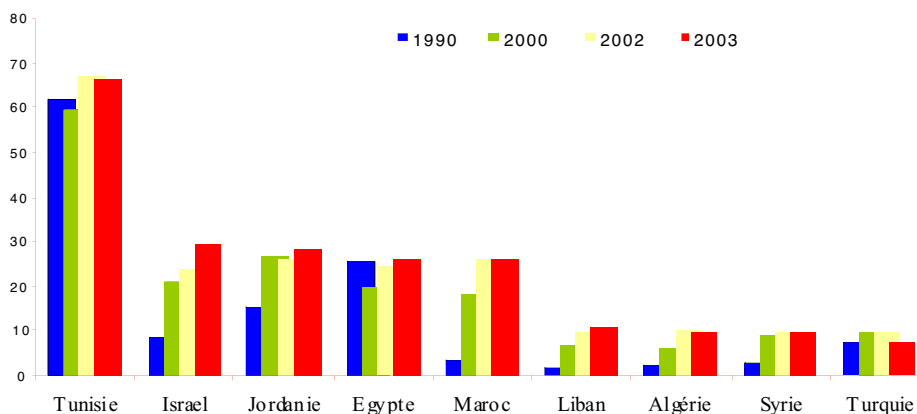
secteurs porteurs de projets dans la zone MEDA sont :

- ✓ Le textile, la construction automobile, le tourisme, l'agroalimentaire et le BTP.
- ✓ Les activités de services sont également bien représentées avec les transports, le stockage, les télécommunications et services divers aux entreprises.
- ✓ Les secteurs d'activité de pointe (médicaments, biotechnologies aéronautique) sont peu représentés.

Si ces projets se concrétisent, il s'agit manifestement d'une évolution favorable. Sur la base des données nationales recueillies par la CNUCED et celles fournies par le FDI magazine on peut avancer que :

- ✓ Le secteur des services avec les hôtels et le tourisme attire une grande partie des IDE. Ce secteur apparaît comme une destination sectorielle clé pour la Turquie, la Jordanie et le Liban[35], avec le secteur immobilier.
- ✓ Au Maroc les FDI se concentrent de plus en plus dans le secteur tertiaire avec, en 2001, 92% des IDE et 73% en 2002, essentiellement dans l'immobilier. Parallèlement, les IDE dans l'industrie s'amenuisent en parts relatives (48% des entrées de capitaux en 1996 à 7% en 2001 et 20% en 2002).

Graph 22 : Les stocks d'IDE dans les PM en pourcentage du PIB



Source : CNUCED, WIR 2004

✓ Les IDE à destination de la Tunisie sont moins erratiques que pour le Maroc. On observe un renversement de tendance depuis 1995 ; alors qu'en 1995 plus de 80% des IDE concernaient le secteur minier, en fin de période la part relative de ce secteur diminue de moitié au profit des secteurs industriels (36% en 2001 et 22% en 2002). De plus la part relative des services, et plus spécifiquement les "hôtels-restaurants" augmente depuis 1995.

✓ Le secteur du gaz naturel et des hydrocarbures attire la plus grande partie des IDE à destination des pays producteurs. L'Egypte concentre 65% des IDE dans le secteur pétrolier. De même, l'Algérie, ouvre aux investisseurs étrangers ses importantes réserves de gaz naturel et d'hydrocarbures.

✓ L'agro-alimentaire et le secteur des boissons sont également bien représentés en Turquie et en Israël.

✓ Quant aux secteurs de pointe, ils attirent moins d'investisseurs internationaux. On notera cependant que la Jordanie et Israël accueillent des investissements dans le secteur de l'informatique et des logiciels.

A titre de comparaison, on remarque que les NMS attirent des capitaux davantage destinés à des secteurs industriels. Les composants du secteur automobile se trouvent parmi les trois destinations principales, en Tchéquie, en Hongrie, en Slovaquie, et deviennent une des spécialisations dominantes dans ces pays. La Tchéquie accueille également des investissements dans les machines et biens industriels.

Comment optimiser l'effet des IDE sur la croissance ?

Bien qu'insuffisants, les flux d'IDE contribuent à renforcer le système d'interdépen-

dance de la région euro-méditerranéenne en ce qu'ils équilibrent la balance des paiements et participent au transfert d'une partie de l'excédent d'épargne européen (à l'excédent de la balance courante européenne, correspond, en effet, une épargne excédentaire) et contribuent ainsi à la croissance des PM via l'accumulation de capital supplémentaire qu'ils permettent.

Néanmoins, bien qu'importants, ces effets ne constituent pas les seuls enjeux. Un enjeu aussi important est d'optimiser la contribution des IDE à la croissance de la Productivité Globale des Facteurs (PGF) qui est, rappelons le, la croissance de la productivité liée au progrès technique et à l'innovation que celle-ci soit dans les produits ou l'organisation. Dans un contexte où, de toute façon, l'accumulation du capital est insuffisante (23% du PIB) pour enclencher à elle seule la croissance nécessaire pour employer la jeunesse et où, de surcroît, dans le contexte concurrentiel nouveau, elle risque de substituer du capital au travail, le recours à la PGF est la voie de sortie par le haut qui, si elle réussit, donnera de la croissance et de l'emploi sans doses massives de capital. Plusieurs pays méditerranéens en ont pris conscience, Israël depuis longtemps, et, depuis ces dernières années, la Tunisie en implantant de façon décidée une économie fondée sur la connaissance (la Tunisie, notamment, a ainsi obtenu en 2004 un taux de croissance proche de 6% sans bonne récolte particulière et avec un taux d'investissement en diminution). Par conséquent, si les IDE peuvent jouer un rôle sensible sur l'évolution de la PGF, ils auront un effet qui va bien au delà de l'accumulation de capital. L'étude des effets des IDE sur la PGF a été réalisée dans le cadre d'une recherche Femise (cf. Khalid Sekkat et al., étude Femise FEM21-15, 2004) et ce sont ces résultats que nous commenterons ici.

Sur l'ensemble de la période couvrant les années 80-2000, les gains de productivité sont importants seulement pour trois pays : l'Egypte, la Tunisie et la Turquie. Pour Israël et le Maroc, les gains de productivité sont modestes, avec un taux de croissance annuel moyen inférieur à 1%. Enfin, l'Algérie et la Jordanie subissent entre 1980 et 2000 une dégradation de leur PGF.

L'étude du rôle des IDE fait apparaître :

✓ que les IDE ont eu un impact significatif sur la PGF seulement s'ils se sont accompagnés d'une augmentation sensible de la qualité du capital humain. On peut en conclure que des effets positifs liés aux transferts de technologie existent et améliorent la PGF des PM à condition que la qualification soit suffisante,

✓ qu'en revanche, d'autres effets, en particulier de concurrence, conduisent à la baisse de l'investissement et de la production dans des secteurs dynamiques par effet d'éviction,

✓ que tous les pays qui ont des taux de scolarisation dans le secondaire au-dessus de 55% tirent avantage des IDE ce qui fait que l'effet positif l'emporte sur les effets négatifs de concurrence. Ainsi, par exemple, dans une économie avec un taux de scolarisation dans le secondaire de 80%, une augmentation de un point de pourcentage des IDE rapportée au PIB améliore la PGF de 1,1%.

✓ que l'ouverture aux échanges a deux effets contraires. En général, les échanges de produits manufacturés ont des effets positifs sur la PGF, conformément aux résultats de la littérature théorique. Toutefois, lorsque l'on prend en compte la R&D véhiculée par les importations, on peut distinguer deux effets liés aux échanges : l'ouverture semble avoir un effet négatif sur la PGF, tandis que l'effet indirect des transferts de technologie, qui se diffusent par les importations, est clairement

positif. Une explication plausible de l'impact négatif du commerce international repose sur la nature des échanges et de la spécialisation. Certains produits importés nuisent à la compétitivité des firmes domestiques. Les productions de biens technologiques, comme les biens d'équipement, ne peuvent se développer face à la concurrence des produits étrangers et la réallocation des ressources vers des industries peu porteuses de gains technologiques et vers les services tend à diminuer la productivité globale.

La conclusion générale est que lorsque le commerce international renforce le commerce interbranche (ce qui est le cas dans les relations Europe/PM comme nous l'avons vu ci-dessus) il ne contribue pas directement à enclencher une dynamique de développement des pays méditerranéens. L'amélioration de la productivité totale des facteurs via l'ouverture internationale, tant en termes de commerce que d'IDE, résulte essentiellement des effets indirects liés aux transferts de technologie. Dans ces conditions, si des mesures fiscales visant à accroître l'attractivité globale des IDE peuvent être mises en œuvre, il faut tenir compte du fait que celles-ci sont coûteuses et qu'elles risquent de capter des ressources publiques pour des projets qui n'apportent pas les externalités suffisantes pour justifier leur mise en œuvre. Une action plus ciblée en direction des industries susceptibles de diffuser des externalités positives, et de favoriser les transferts de technologie apparaît préférable.

Ainsi, les firmes multinationales pourraient contribuer aux transferts de technologie en jouant le jeu d'une logique de long terme, en cherchant à exploiter les avantages comparatifs dynamiques par l'intégration dans des activités à plus forte valeur ajoutée, en introduisant de nouvelles méthodes de production plus productives et à forte intensité en

connaissance. Parallèlement, les firmes multinationales à vocation exportatrice pourraient s'intégrer davantage dans les économies méditerranéennes, développant progressivement des liens avec les fournisseurs locaux. Cette intégration devrait être profitable aux deux parties en rendant les exportations durables et en élevant la compétitivité des entreprises locales. Reste évidemment aux économies locales à créer les conditions favorables à de tels projets, en particulier grâce à l'amélioration du climat des affaires.

Par ailleurs, les capacités d'absorption étant nécessaires à l'acquisition des nouvelles technologies, l'effort sur la qualification de la main d'œuvre doit être accentué, plus en terme qualitatif désormais, que quantitatif. Il s'agit pour les gouvernements locaux de définir les priorités en matière d'éducation et de formation en fonction des besoins industriels et des ressources disponibles, et, pour les partenaires européens, de renforcer la coopération dans le domaine de la formation. Ces perspectives d'un partenariat plus favorable au développement des PM ne sont pas exhaustives, mais elles font apparaître que le développement implique des efforts consen-

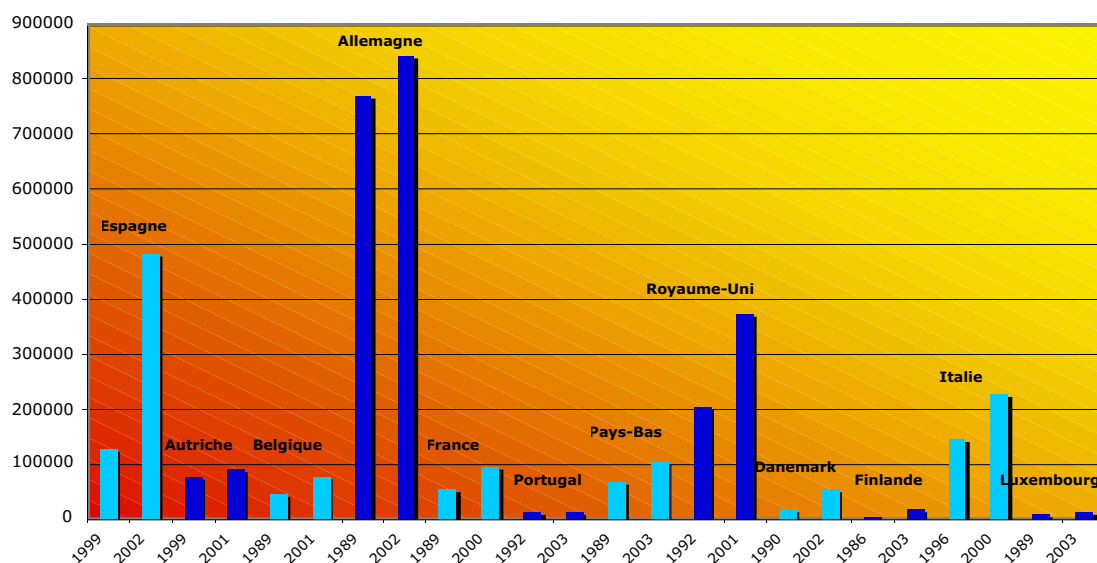
tis par les deux rives de la Méditerranée dans le cas de stratégies industrielles clairement définies au Sud. En conclusion, on dira que les effets bénéfiques de diffusion internationale du progrès technique via les IDE et les importations existent mais qu'ils restent à être développés.

VII. Le phénomène migratoire

La présentation du système d'interdépendance dans la région ne serait pas complet si l'on omettait d'examiner l'évolution du phénomène migratoire. A partir de données extrêmement hétérogènes (ce qui pose en soi un problème grave de manque de données accessibles auquel le partenariat devrait remédier), trois observations peuvent être faites à partir du tableau ci-après :

✓ La première, est que, comme l'on pouvait s'y attendre, compte tenu de l'évolution démographique des pays en présence, la pression migratoire augmente de façon sensible sur la période. Sans même compter les immigrants illégaux qui font l'objet de procédures massives de régularisation (en Espagne notamment), on voit que les flux

Graph 23 : Entrées de migrants par pays de l'Union



Source : voir note 53

migratoires se sont accrus partout en Europe,

✓ La seconde, est que les flux migratoires sont extrêmement concentrés sur les relations particulières entretenues par les pays européens avec certains voisins. C'est ainsi que, sur la période la plus récente, reste prédominante en France une immigration maghrébine dans un contexte où ce pays est relativement fermé à l'entrée de migrants (moins de 100.000 entrées en 2002), que l'Espagne a quadruplé son flux d'immigrés avec une forte représentation de l'Amérique Latine et du Maroc, que l'Italie qui était relativement fermée accueille désormais plus de 220.000 immigrants par an (principalement albanais, marocains et roumains), que l'Allemagne est toujours le principal pays

Tableau 18 : Entrées de migrants par nationalité

Pays	Année	Total	Hommes	Femmes	Cinq plus importants groupes (en % du total)				
Espagne	1999	127365	64623	62742	Maroc 12,1	Allemagne 9,8	Equateur 7,3	RU 7,1	Colombie 6,6
	2002	483260	253759	229501	Equateur 18,5	Argentine 10,4	Roumanie 10,1	Maroc 8,4	Colombie 7,2
Autriche	1999	74503	37441	37062	Yougoslavie 19,1	Allemagne 10,2	Turquie 10,2	Pologne 6,9	Croatie 5,8
	2001	89928	49036	40892	Allemagne 17,6	Turquie 9,1	Bosnie 7,3	Yougoslavie 7,1	Croatie 6,1
Belgique	1989	43500			Italie 6,2	Maroc 5,3	Turquie 4,1	Portugal 3,9	Espagne 1,8
	2001	77549	39139	38411	Pays-Bas 10,5	France 10,4	Maroc 9,1	Pologne 3,8	USA 3,7
Allemagne	1989	770800			Pologne 33,8	Turquie 11,1	Yougoslavie 8,0	Italie 5,2	URSS 4,2
	2002	842543	481085	361458	Pologne 12,0	Russie 9,2	Turquie 7,0	Kazakhstan 5,4	USA 3,3
France	1989	53200			Maroc 25,6	Algérie 11,8	Turquie 10,0	Tunisie 6,0	Pologne 2,6
	2000	95200			Maroc 17,8	Algérie 13,0	Turquie 6,9	Tunisie 5,8	USA 2,7
Portugal	1992	13735	8738	4997	Angola 22,4	Brésil 21,1	Bissau 13,0	Cap Vert 8,0	RU 3,3
	2003	13752	6474	7278	Brésil 15,5	Cap Vert 8,7	RU 6,9	Angola 6,4	Bissau 5,6
Pays-Bas	1989	65400			Turquie 16,8	Maroc 12,8	Allemagne 7,0	Suriname 6,7	RU 6,4
	2003	104514	52492	52022	Turquie 5,9	Allemagne 4,6	Maroc 4,3	RU 3,9	Chine 3,6
Royaume-Uni	1992	203900			USA 21,5	Australie 12,3	Pays-Bas 5,2	Japon 5,1	Inde 4,5
	2001	372204	187375	184830	Australie 13,9	Allemagne 7,3	USA 6,2	France 6,1	Sud 4,9
Danemark	1990	15100			Turquie 7,3	Iran 5,3	Norvège 4,6	Yougoslavie 4,0	Allemagne 4,0
	2002	52778	26297	26481	RU 6,9	Allemagne 6,7	Norvège 6,5	USA 6,5	Groenland 4,9
Finlande	1986	2715	1529	1186	Suède 30,7	URSS 15,4	UK 5,4	Allemagne 4,8	USA 4,8
	2003	17838	8878	8960	Suède 19,3	Russie 9,7	Estonie 7,2	Norvège 5,5	RU 5,1
Italie	1996	143151			Maroc 15,6	Albanie 14,4	Roumanie 4,7	Philippines 4,2	Tunisie 4,0
	2000	226968	120260	106708	Albanie 14,2	Maroc 9,0	Roumanie 8,7	Allemagne 4,4	Chine 4,2
Luxembourg	1989	8400			Portugal 34,5	France 13,1	Belgique 9,5	Allemagne 7,1	Italie 4,8
	2003	12613	6720	5893	Portugal 26,0	France 14,0	Belgique 8,5	Allemagne 5,3	Montenegro 4,6

Sources : voir note n°53

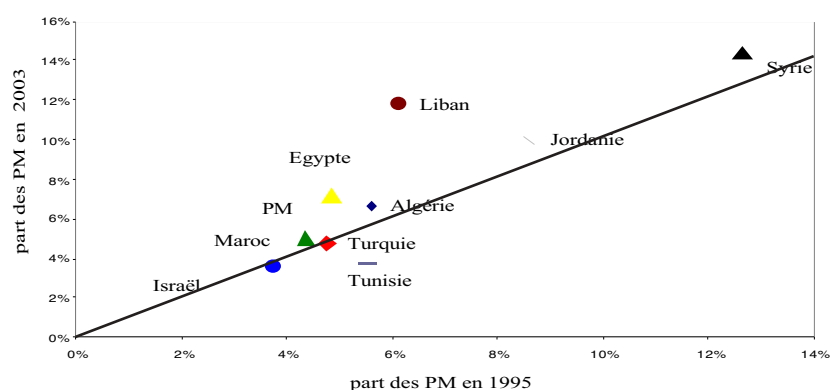
d'accueil (842.000 immigrants en 2002) avec un flux important de migrants en provenance de Pologne, de Russie et de Turquie,

✓ La troisième, est que l'immigration en provenance des PM se diffuse désormais bien au-delà de la rive méditerranéenne dans la mesure où elle concerne désormais pour des volumes importants en proportion de la population totale, les Pays-Bas, la Belgique, le Danemark, et l'Autriche avec une prépondérance sensible de l'immigration turque (cf. tableau 18).

Ces observations sommaires appellent plusieurs conclusions. En premier lieu, il est clair que les pays qui ont encore des taux de croissance de la population positifs, en partie parce qu'ils ont accueilli un nombre d'im-

migrés plus importants par le passé (cas de la France), accueillent moins de migrants aujourd'hui que ceux qui ont des croissances démographiques voisines de zéro voire négatives et qui étaient fermés à la migration antérieurement. Il y a donc bien une logique d'immigration de remplacement qui joue conformément à ce qu'avait prévu la division démographique des Nations Unies. En second lieu, ce phénomène a toutes chances de s'accélérer, compte tenu de l'évolution comparative des populations actives entre l'Europe à 25 et les PM dont nous avons parlé ci-dessus. En troisième lieu, comme le Femise a déjà eu l'occasion de le souligner cette migration doit être organisée autour de la circulation de personnes qualifiées, ce qui suppose une meilleure régulation de la circulation de ces personnes et un considérable effort de formation (et d'investissement) conjoint en direction des PM de façon à éviter les phénomènes de « brain drain ». Enfin, c'est cette donnée démographique qui justifie le plus le maintien et l'approfondissement du Partenariat de Barcelone, les autres « voisins » étant dans une situation très différente. A cet égard, le tableau ci-dessous montre à l'évidence qu'il y a plusieurs logiques sous régionales qui jouent à l'intérieur de l'Europe et qui pourraient être prises en compte dans le voisinage.

Graph 24 : - Evolution des échanges de biens sud-sud entre 1995 et 2003, hors Libye et Israël inclus



Source : Comtrade

VIII. Une nécessité qui avance à petits pas : l'intégration Sud-Sud

Comme on l'a vu, depuis la Déclaration de Barcelone, les pays sud-méditerranéens (Maroc, Jordanie, Algérie, Syrie, Liban, Libye, et Turquie), ont vécu des changements significatifs dans le domaine de leur politique commerciale. Certains changements furent attribués à la Déclaration et à ses conséquences, alors que pour d'autres aucun lien direct ne fut établi, même s'il fut admis qu'il pourrait exister des relations indirectes.

En moyenne les échanges sud-sud n'évoluent que très marginalement passant de 4,4% du total du commerce extérieur des PM en 1995 à 5% en 2003.

Le graphique 24 montre, d'une part, que les pays les plus proches de l'UE, le Maroc, la Tunisie et la Turquie ne développent que de faibles liens commerciaux avec leurs voisins méditerranéens, et que ceux de l'Est méditerranéen, qui enregistrent un recul de leurs échanges avec l'UE s'impliquent plus dans les échanges intra zone ; c'est plus particulièrement le cas de la Syrie avec 14% de ses échanges, du Liban, de la Jordanie et dans une moindre mesure de l'Egypte. On trouvera le détail des relations sud-sud entre les

pays arabes concernés par le partenariat, augmenté de la Libye en annexe.

La novation principale, les accords d'Agadir

L'Accord d'Agadir a été signé en février 2004 par quatre pays : l'Egypte, le Maroc, la Tunisie, et la Jordanie. Il devait entrer en vigueur le 1er janvier 2005 (cela n'a toutefois pas été le cas car il n'avait pas été ratifié par les pays signataires). L'Accord d'Agadir est une initiative de l'UE, dont l'objectif est de favoriser les échanges intra-régionaux parmi les quatre pays mentionnés afin d'améliorer l'intégration sud-sud. Cette initiative a été avancée en 2001 après la déclaration de la 4ème Conférence Euro-Méditerranéenne des Ministres des Affaires Etrangères dont l'objectif était d'accélérer l'intégration régionale parmi ces quatre pays. *"Après avoir réaffirmé l'objectif portant sur la création d'une zone de libre échange d'ici à 2010, ils (les Ministres) ont insisté sur le fait que les pays partenaires, avec le soutien de l'Union Européenne, devaient s'ouvrir réciproquement sur le plan économique de manière à faciliter leur intégration dans l'économie mondiale. De ce point de vue, les Ministres accueillent agréablement le désir déjà exprimé par quatre pays, le Maroc, la Tunisie, l'Egypte et la Jordanie, d'établir des liens plus étroits en créant une zone de libre échange entre eux, et en insistant sur le besoin d'un soutien adapté de l'Union Européenne à cette fin "[36].* Plusieurs problèmes ont retardé la signature de cet accord, dont le plus important était la réticence du Maroc et de la Tunisie à ajuster leurs règles d'origine à un nouveau système pour leur permettre de tirer avantage du cumul. L'Accord stipule deux conditions principales : l'établissement du libre échange parmi les quatre pays et l'adoption par ces mêmes pays d'un système normalisé de règles d'origine. La Jordanie et

l'Egypte disposaient d'un système de règles d'origine avec l'UE, qui suit les règles d'origines Pan Européennes; en conséquence il fut décidé d'adopter les règles d'origine Euro Med qui était très similaires au système de règles d'origine Pan Européennes adoptées bilatéralement entre l'UE et l'Egypte, et l'UE et la Jordanie. Le système de règles d'origine adopté entre le Maroc, la Tunisie et l'UE était différent. Compte tenu du faible niveau d'échange intra-régional entre le Maroc et la Tunisie d'une part, et l'Egypte et la Jordanie d'autre part, les deux premiers pays étaient réticents à l'idée de changer leur système de règles d'origine afin de permettre le cumul. Après une longue période de négociations qui a traité quelques autres problèmes liés à la couverture agricole et au site du secrétariat, et sous la pression de l'UE, les quatre pays signèrent l'Accord en 2004.

Les données présentées en annexe montrent que les membres de l'Accord d'Agadir commercent le moins les uns avec les autres, même parmi les 9 pays arabes, plus la Libye. Les développements qui se sont produits concernant les flux commerciaux sont mixtes. Dans le cas de l'Egypte, les importations en provenance de ces trois pays restaient aux alentours de 8 % des importations totales intra-régionales (hors pétrole), avec un déclin de la part tunisienne et une augmentation de la part jordanienne. La Jordanie est plus intégrée que l'Egypte avec son pourcentage d'importations (hors pétrole) en provenance des trois pays s'élevant à environ 17 % de ses importations intra-régionales totales (hors pétrole) en 1995, pour atteindre environ 24 % en 2003, avec la plus grande partie des importations provenant de l'Egypte. Le pourcentage du Maroc s'est accru d'environ 18 % en 1995 à 37 % en 2003, avec la principale augmentation des importations venant de la Tunisie et de l'Egypte. Le pourcentage de la Tunisie a

chuté pour passer d'environ 30 % en 1995 à environ 24 % en 2003, avec le principal déclin provenant du Maroc. En conséquence, du côté des importations, l'Egypte semble être la moins intégrée alors qu'elle est la plus intégrée en termes d'exportations. La Jordanie est la moins intégrée en termes d'exportations. En général, il semble y avoir une tendance positive d'augmentation parmi les membres de l'Accord d'Agadir, au niveau des échanges intra-régionaux.

On peut attendre de l'Accord d'Agadir les avantages et coûts suivants :

Avantages de l'Accord :

✓ Cet accord peut conduire à une plus forte intégration régionale des quatre pays en raison de la présence de dispositions plus claires que celles stipulées dans la « Grande Zone Arabe de Libre Echange » (Greater Arab Free Trade Area - GAFTA), portant sur la résolution des désaccords et l'attribution

d'accords de reconnaissance mutuelle. De plus, il est probable que l'implication de l'UE dans le processus ajoutera un effet d'ancrage à l'ensemble de l'accord et évitera le glissement en arrière.

✓ Cet accord est mis en oeuvre dans un ensemble de pays relativement similaires en termes de diversification des exportations et de la base industrielle. De plus, les différences de taux tarifaires ne sont pas notables, si on les compare au cas des pays du Golf par exemple, et cela devrait faciliter l'adhésion à des accords dans le futur, particulièrement depuis que les quatre pays se sont engagés dans des réformes majeures et qu'ils adoptent une politique orientée vers l'exportation.

Coûts de l'Accord :

✓ L'un des principaux objectifs de l'Accord était d'accélérer la mise en oeuvre d'une zone de libre échange entre les quatre pays, alors qu'en réalité le GAFTA avait été

Tableau 19 : Indices de complémentarité commerciale, 1990

Disposition régionale	Valeur indice
Succès	
CE (6 états membres fondateurs)	53,4
ALENA	56,3
Echec	
Andean Pact (Pacte Andin)	7,4
Pays Arabes	
Bahrain	17,4
Egypte	28
Jordanie	25,5
Koweït	9,6
Liban	34,3
Lybie	8,5
Oman	25,6
Qatar	13,6
Arabie Saoudite	13,2
Syrie	16,8
Yemen	5,9
E.A.U.	20,6

Source: Yeats and Ng (2000)

entièrement conclu avant l'entrée en vigueur de l'Accord d'Agadir. Ce fait devrait diluer l'effet positif de l'Accord d'Agadir sur l'amélioration de l'intégration régionale parmi les quatre pays.

✓ Il est peu probable que la forte concentration géographique du commerce marocain et tunisien avec l'UE soit facilement réorienté vers l'Egypte et la Jordanie. De plus, l'adhésion des quatre pays à d'autres accords commerciaux régionaux devrait diluer l'effet de l'Accord d'Agadir. A titre d'exemple, la signature par le Maroc et la Jordanie d'un accord de libre échange (ALE), avec les USA devrait certainement minimiser l'effet positif de l'Accord d'Agadir en termes d'amélioration du commerce entre les quatre pays. Le même principe s'applique à l'Egypte qui, ayant signé plusieurs accords commerciaux régionaux, est moins incitée à l'amélioration du commerce avec les pays signataires de l'Accord d'Agadir.

✓ L'Accord n'a pas ajouté de caractéristiques plus fortes en ce qui concerne la circulation de la main d'oeuvre ou la libéralisation des services (GATS+).

✓ La position de l'Accord par rapport au GAFTA et les accords commerciaux bilatéraux entre les pays signataires de l'accord d'Agadir n'est pas claire. Cela peut créer une certaine confusion et une ambiguïté dans les transactions commerciales parmi les officiels gouvernementaux et le monde des affaires, ce qui peut freiner le commerce.

Pourquoi les échanges régionaux sont-ils si faibles ?

Plusieurs études ont examiné les raisons sous-jacentes à la faible intégration commerciale entre les pays arabes (cf. Fawzy (2003), Galal (2000), Havrylyshyn (1997), Sabry (2001) et Zarrouk (2000)). Ces études ont identifié les raisons économiques, politiques, et institutionnelles expliquant cette médiocre intégration.

Parmi les raisons économiques, on trouve une forte similitude des structures de production et d'exportation des pays arabes, des disparités entre les exportations et les importations des pays arabes (manque de complémentarité comme le montre le Tableau 19), l'idéologie dominante de la substitution des importations, la taille conséquente du secteur public, et la protection tarifaire relativement élevée. Havrylyshyn et Kunzel (1997), ont constaté, comme on l'a montré précédemment, que les pays arabes présentent un faible Indice Commercial Intra Industriel (Intra-Industry Trade Index - IIT), ce qui implique une base industrielle modeste. Les niveaux d'IIT calculés pour les pays arabes sont inférieurs aux IIT de l'ALENA, du CEAP et du MERCOSUR.

Parmi les raisons politiques, on trouve l'absence de volonté politique sincère d'intégration, le manque de crédibilité et de faisabilité entre certains pays arabes pour entreprendre le processus d'intégration, ce qui crée une atmosphère de méfiance au sein des pays arabes concernant les accords commerciaux régionaux.

En ce qui concerne les raisons institutionnelles, l'imprécision des règles et règlements qui régissent le commerce aux frontières constitue la raison principale derrière l'échec de plusieurs tentatives d'intégration régionale, en plus des déficiences infrastructurelles, particulièrement l'absence de réseaux routiers pour les transports de marchandises.

Selon d'autres études, les perspectives d'une intégration arabe sont plus prometteuses que ne le montrent les mesures commerciales conventionnelles. Ainsi, selon Devlin et Page (2001), on assiste depuis 1980 à une tendance à l'augmentation des échanges commerciaux entre les pays du Mashrek, ainsi qu'à celle des exportations du Mashrek vers

le Maghreb. De plus, on constate, dans le cadre du commerce régional, une plus forte concentration des exportations non-traditionnelles, telles que les produits agricoles et les produits manufacturés simples dans les biens hors pétrole, que dans les exportations vers l'UE et le reste du monde. De même, les échanges entre les pays arabes font apparaître des niveaux significatifs de complémentarité et de compétitivité si on les compare au commerce avec l'UE, avec quelques exceptions dans le cas des exportations du Maroc et de la Tunisie qui ont des niveaux de compétitivité plus élevés dans leurs exportations vers l'UE que dans la zone commerciale intra-arabe. Zarrouk (2001) a effectué une analyse comparative des exportations dynamiques des pays arabes. Il en conclut que dans la plupart des pays arabes le nombre de produits dynamiques est plus élevé pour le commerce intra-régional que pour les exportations arabes vers l'UE, ce qui suggère que les opportunités de commerce intra-régional d'activités de procédés se sont élargies. Ses résultats montraient également que les produits arabes dynamiques maintenaient des créneaux d'exportation différenciés au sein du commerce intra-régional et amélioreraient ainsi le succès des accords commerciaux régionaux.

Le Femise est convaincu que l'échec économique n'est pas l'obstacle majeur freinant le commerce régional. On soulignera également que la volonté politique est un facteur important mais qu'elle peut être surmontée. L'absence de solides institutions constitue le principal obstacle au commerce intra-régional. Une étude de terrain effectuée par la Ligue Arabe en 2004 portant sur les principaux freins auxquels le monde commercial arabe doit faire face, a fait apparaître que les problèmes sont concentrés dans trois zones principales : excès de barrières commerciales techniques (Technical Barriers to Trade

- TBT), et de mesures sanitaires et phytosanitaires (Sanitary and PhytoSanitary - SPS), règles et règlements vagues particulièrement en ce qui concerne l'authentification de l'origine des produits et, enfin, procédures douanières. Il ne s'agit pas là de questions économiques ou politiques, mais plutôt institutionnelles résultant de l'absence de normes claires. De plus, quatre pays méditerranéens (et un grand nombre de pays membres du GAFTA), ne sont toujours pas membres de l'OMC. Il s'agit là d'un inconvénient majeur puisque toute violation par, ou à l'encontre de ces pays relève d'un mécanisme de résolution de litiges bilatéraux, ce qui dans de nombreux cas est soit inefficace, soit inexistant. Cela conduit à l'adoption de politiques du type "compétition avec les partenaires voisins" qui ont un impact négatif sur le commerce et conduisent à des phénomènes de rétention. Ce type de politique a été appliqué à plusieurs reprises entre l'Egypte et le Liban d'une part, et l'Egypte et l'Arabie Saoudite d'autre part. Ces problèmes ne peuvent être résolus que par le biais d'une intervention politique. Toutefois, dans tous les cas cela crée de l'incertitude, ce qui conduit au harcèlement des exportateurs potentiels.

De plus, comme indiqué par Yeats et al (2000), les pays sud-méditerranéens ne sont pas totalement engagés dans la division technique du travail international, comme le montre leur faible pourcentage d'exportations en pièces et composants. Il est clair que les membres du GAFTA en général et les pays sud-méditerranéens en particulier, devraient recentrer leurs efforts sur l'amélioration de leurs exportations vers ce sous-ensemble de produits.

Les perspectives d'intégration régionale dans le commerce des services sont plus prometteuses que les perspectives du commerce des marchandises. D'abord, du fait des avan-

tages comparatifs exhibés dans ce secteur dans les pays arabes (cf. ci-dessus). Ensuite, parce que, comme le montrent certaines études (Fischer, 1993; Zarrouk, 2000), les mouvements de main d'oeuvre qui accompagnent la libéralisation des services constituent la plus évidente et la plus importante caractéristique d'intégration régionale dans le monde arabe. Bien organisées, leurs perspectives économiques sont très prometteuses. Toutefois, les problèmes politiques et sociaux qui sont susceptibles de se produire pourraient limiter le potentiel d'augmentation de l'intégration en fonction du mode de libéralisation si l'on tente de les réguler. D'autre part, il est évident qu'il y a moins de risques de friction au niveau de la libéralisation des services sur une base régionale comparé aux échanges agricoles (en raison du grand nombre de produits sensibles), et aux échanges de biens manufacturés (en raison des problèmes liés aux règles d'origine). L'optimisme est justifié par la nature de la libéralisation du commerce des services où les licenciements de main d'oeuvre induits par la libéralisation est bien inférieure à celle qui se produit dans le cas de la libéralisation des biens, et par l'absence de pertes de revenus tarifaires qui accompagne la libéralisation du commerce des biens (cf. Ghoneim, 2003). De plus, on pense fermement que l'inefficacité des services (résultant du manque de compétitivité induit par la non libéralisation), affecte négativement la compétitivité des exportations de marchandises (cf. Hoekman et Djankov, 1997).

En conclusion à ce point, il faut mettre en évidence la faiblesse de l'intégration régionale des pays sud-méditerranéens. Le GAFTA ne semble pas présenter de perspectives optimistes pour le moment. Malgré ces résultats décevants, on soulignera qu'il existe un potentiel encore intact dans le domaine de la libéralisation des services. De plus, la faible

utilisation du commerce intra-industrie doit être améliorée, avec l'accent mis sur l'implication des pays sud-méditerranéens dans la chaîne de valeur de l'UE de biens intermédiaires. Le futur du commerce des marchandises devrait bénéficier d'un avenir plus porteur si un tel potentiel est mis en oeuvre. Enfin, l'Accord d'Agadir devrait progressivement être étendu pour augmenter le nombre de ses membres et donc surmonter les difficultés inhérentes aux accords commerciaux bilatéraux et au GAFTA. Il faut aussi, approfondir l'Accord d'Agadir lui-même le plus tôt possible en y incluant les services, un assouplissement des procédures douanières, et une amélioration des accords de reconnaissance mutuelle sur les normes.

IX. Un processus de réformes qui progresse insuffisamment

Bien que les initiatives de réformes économiques et d'ajustement structurel dans les pays sud-méditerranéens aient débuté au milieu des années 80 et au début des années 90, c'est-à-dire avant le processus de Barcelone, ce processus a été poursuivi avec différents niveaux de rigueur et a rencontré différents niveaux de succès. Cependant, dans l'ensemble, le rythme d'ajustement structurel dans la Méditerranée du Sud a été nettement plus lent que dans les autres régions. Il en est résulté une période de transition particulièrement longue qui a laissé ces économies à mi-chemin entre des économies planifiées et des économies de marché.

Au cours de la réforme et de l'ajustement structurel, les gouvernements des pays méditerranéens partenaires (PM) visaient à supprimer l'intervention directe et à préparer le terrain permettant au secteur privé de mener à bien le processus de croissance. Alors que les investissements publics se sont progressivement retirés, le secteur privé n'a

pas réussi à pénétrer le marché à cause de divers obstacles qui prévalaient dans l'environnement économique. Bien que le processus de Barcelone ait offert un mécanisme aux PM leur permettant de greffer leurs réformes réglementaires sur des modèles performants de l'Union Européenne, cette opportunité a été minée par un manque d'engagement sérieux.

Certains PM n'ont réalisé que ces dernières années, que la croissance potentielle de leur économie reposait sur leur capacité à attirer des flux d'investissements importants (intérieurs et étrangers) pour accélérer la croissance économique et réduire le niveau de chômage. La prolifération d'études sur le benchmarking et d'outils d'analyse ont fait ressortir que la plupart des PM sont à la traîne de leurs homologues en ce qui concerne l'attrait de l'environnement des affaires. Dans ce paragraphe, les plus récentes données d'indicateurs d'environnement économique publiées par la Banque Mondiale font ressortir les zones prioritaires pour lesquelles

d'autres réformes dans le domaine de la réglementation et l'environnement économiques sont nécessaires pour les PM.

La réglementation d'entrée et de sortie du marché

Il devient de plus en plus évident que l'on observe une forte corrélation positive entre le nombre et la complexité des procédures d'entrée, d'un côté, et les coûts temporels et financiers induits, de l'autre. De plus, certaines études ont souligné la corrélation positive significative entre le degré de réglementation d'entrée et l'étendue de la corruption et des activités informelles.

A un autre niveau, les crises économiques récentes dans les marchés émergents ont soulevé des inquiétudes en ce qui concerne les systèmes de redressement judiciaire sur faillite et leur capacité à aider la réorganisation des entreprises rentables et la liquidation des autres. Dans les pays où le système de redressement judiciaire est inefficace, les

Tableau 20 : Réglementation d'entrée et de sortie du marché dans les PM

Pays	Démarrer une entreprise		liquidation		Economie informelle (%RNB, 2003)
	Délai (jours)	Coût (% du revenu par tête)	Délai (a)	Coût (% de l'actif)	
PM					
Algérie	26	27	4	4	33
Egypte	43	63	4	18	35
Jordanie	36	52	4	8	19
Liban	46	132	4	18	34
Maroc	11	12	2	18	36
Syrie	47	34	4	8	19
Tunisie	14	11	1	8	38
Groupe comparatif					
Chili	27	10	6	18	20
Israël	34	6	4	23	22
Pologne	31	21	1	18	28
Afrique du Sud	38	9	2	18	28
Turquie	9	26	3	8	32
UAE	54	27	5	38	26
Maximum*	203	1268	10	76	--
Minimum*	2	0	0	1	--
Moyenne	51	87	3	17	--

Source: Banque Mondiale Doing Business Online Database (2005).

*Les maximum, minimum et moyennes sont calculés pour tous les pays inclus dans la base de données Doing Business.

entreprises non fiables subsistent pendant des années, empêchant ainsi la réallocation des actifs et du capital humain à des fins plus utiles. La plupart du temps, les goulots d'étranglement dans les systèmes de redressement sont plutôt associés à un processus judiciaire inefficace, d'où la mauvaise volonté des banques et autres prêteurs d'exiger une résolution formelle de l'insolvabilité.

Donc, l'optimalité de la réglementation d'entrée et de sortie du marché est une déterminante importante de la dynamique saine de l'environnement des affaires et le portail vers la participation accrue du secteur privé. Lorsque l'on étudie l'état de la réglementation d'entrée et de sortie du marché dans les PM, on constate qu'il existe une grande marge de manœuvre pour l'amélioration du système de réglementation des procédures d'enregistrement et de redressement judiciaire. Le délai moyen pour l'enregistrement légal d'une entreprise en Egypte, au Liban et en Syrie reste long. Le coût est également très élevé en Egypte, en Jordanie et au Liban. Il en est de même en ce qui concerne le temps nécessaire à la liquidation d'une entreprise : 4 ans en Algérie, Egypte, Jordanie, et Liban, alors qu'il ne faut que 1 ou 2 ans en Pologne et en Afrique du Sud. Cependant, le coût paraîtrait semblable aux coûts du groupe de comparaison (tableau 20).

La Tunisie et le Maroc supportent favorablement la comparaison en ce qui concerne l'enregistrement, puisqu'il faut respectivement 14 et 11 jours pour déclarer formellement une entreprise, ce qui est considérablement moins que la moyenne mondiale. En fait, le Maroc est le meilleur exemple de pays où il suffit d'un seul numéro d'identification pour démarrer une entreprise. Quant aux procédures de liquidation, c'est en Tunisie qu'il faut le moins de temps (15 mois), avec un coût raisonnable par rapport à la moyenne mondiale.

Il faut aussi remarquer que la prolifération des activités informelles dans les PM est en partie due au fait que les entrepreneurs du secteur privé désirent échapper aux pesantes réglementations gouvernementales qui concernent la mise en place et la liquidation des entreprises, mais aussi aux coûts élevés des transactions qui incombent à l'entrepreneur respectueux des formalités. Un bref aperçu des chiffres du tableau 20 montre que l'économie informelle des PM représente plus d'un tiers du PNB, parfois même 38 % comme cela est le cas pour la Tunisie. Les deux exceptions sont la Syrie et la Jordanie où le chiffre est 19 %.

L'environnement économique des affaires

Il est possible d'examiner plus en profondeur la compétitivité économique dans les PM en étudiant la performance comparative d'un groupe d'indicateurs qui résume l'adéquation de la réglementation aux différentes phases d'opération d'une entreprise type. Ces indicateurs donnent un aperçu de l'état de la réglementation des marchés du travail, l'enregistrement de l'immobilier, les facilités de crédits, le degré de protection des investisseurs ainsi que la mise en application des contrats (tableau 21).

L'indice de la rigidité d'emploi est censé illustrer le degré de flexibilité d'embauche et de licenciement des employés. Cette question contribue au fonctionnement des entreprises ; plus les réglementations sont pesantes, plus les entrepreneurs seront tentés d'avoir recours aux activités non déclarées. Cela risque de conduire à moins de créations d'emplois et à de plus mauvaises conditions de travail pour les travailleurs qui initialement sont censés être protégés par la réglementation. Le score global moyen pour cet indice est de 41,3. On peut en

conclure que l'Egypte, la Tunisie, l'Algérie et le Maroc ont des réglementations peu flexibles, le Maroc étant le plus rigide avec un score de 70. La Syrie et la Jordanie sont en dessous de la moyenne mondiale avec un score de 37 et 34 respectivement. Le Liban semble avoir la réglementation la plus souple avec un score de 28. Comme le montre le graphe 25, les PM d'Afrique du Nord ont une réglementation de l'emploi

relativement plus rigide que les autres pays de comparaison.

En ce qui concerne l'indicateur d'enregistrement de l'immobilier, les procédures égyptiennes sont les plus longues, avec 193 jours, soit plus du double de la moyenne mondiale (81,6 jours), alors que dans d'autres pays comme la Norvège, la Nouvelle Zélande, la Suède et la Thaïlande, il suffit d'un ou deux

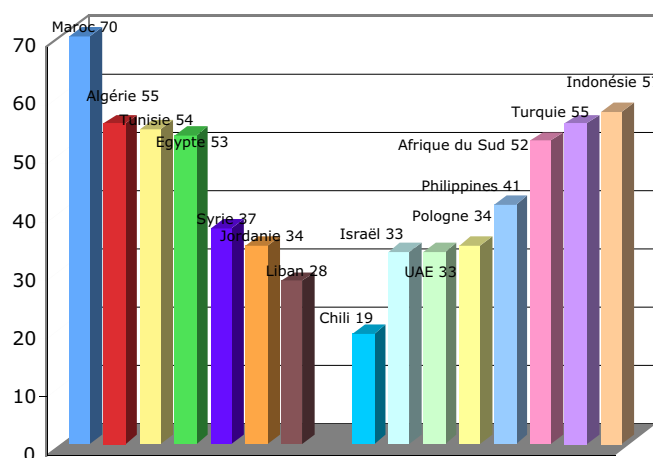
Tableau 21 : Indicateurs d'environnement d'entreprises dans les PM

	Embauche et Débauchage	Enregistrement immobilier		Prêt	Protection investisseurs	Mise en application des contrats	
	Emploi : indice de rigidité	Délai (jours)	Coût (% de la valeur propriété par tête)	Coût pour créer collatéral (% de revenu par tête)	Indice de divulgation	Délai (jours)	Coût (% dettes)
PM							
Algérie	55	52	9	0	2	407	29
Egypte	53	193	7	53	2	410	18
Jordanie	34	22	10	56	3	342	9
Liban	28	25	6	2	1	721	27
Maroc	70	82	6	62	4	240	18
Syrie	37	23	30	6	1	672	34
Tunisie	54	57	6	22	6	27	12
Pays Comparatifs							
Chili	19	31	1	5	6	305	10
Indonésie	57	33	11	3	4	570	127
Israël	33	144	6	4	7	585	22
Pologne	34	204	2	1	4	1 000	9
Philippines	41	33	6	8	6	380	51
Afrique du Sud	52	20	11	2	6	277	12
Turquie	55	9	3	20	2	330	13
UAE	33	9	2	9	2	614	16
Maximum*	90	956	34	156	7	1 459	257
Minimum*	0	1	0	0	0	27	4
Moyenne*	41	82	7	18	3	382	30

Source: Banque Mondiale Doing Business Online Database (2005).

*Les maximum, minimum et moyennes sont calculés pour tous les pays inclus dans la base de données Doing Business.

Graphe 25 : Indice de rigidité du marché du travail



Source: Banque Mondiale Doing Business Online Database (2005)

jours. Le Maroc arrive en seconde position avec 82 jours. Certains pays ont réussi à raccourcir les procédures à 22-25 jours (Jordanie, Syrie et Liban). Parmi les pays choisis pour la comparaison, un chiffre est particulièrement significatif : 9 jours aux E.A.U. et en Turquie, un score qui les classe parmi les 10 meilleurs au monde. Bien que se situant parmi les 10 premiers pays réformateurs en 2003, la Pologne affiche le plus mauvais score avec 204 jours.

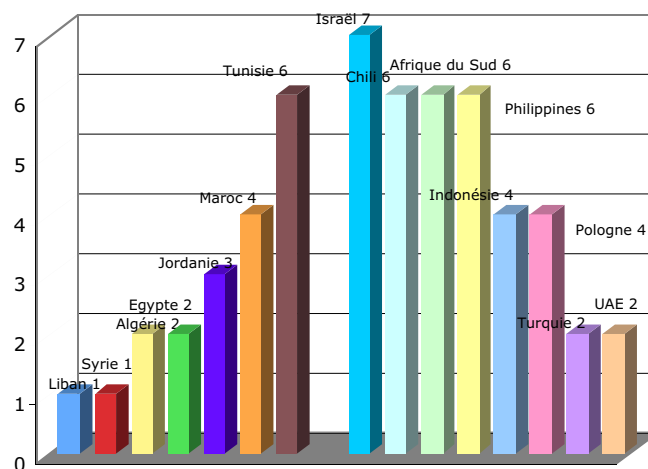
Quant au coût d'enregistrement d'une propriété, presque tous les PM se situent dans la moyenne mondiale (6,8 % de la valeur de propriété per capita), à l'exception de la Syrie qui est à plus de quatre fois la moyenne mondiale. Quant aux pays de référence, la Turquie et les EAU sont les mieux placés avec le Chili, avec des scores respectifs de 3,3 %, 2,1 % et 1,4 %.

L'accès au crédit est l'un des déterminants fondamentaux de la croissance des investissements, particulièrement dans les économies dominées par les institutions bancaires et où les marchés financiers non bancaires restent sous-développés, ce qui est le cas dans la plupart des PM. Les coûts de création et d'enregistrement des financements révèlent deux tendances différentes : l'Algérie, le

Liban et la Syrie ont des coûts extrêmement bas, l'Algérie étant parmi les mieux placés dans le classement mondial. En revanche, l'Egypte, la Jordanie et le Maroc sont parmi les dix pays aux taux les plus élevés dans le monde. La Tunisie a le score le plus proche de la moyenne mondiale. En ce sens, l'ensemble des pays de référence avait nettement dépassé les PM.

L'indice de divulgation d'information illustre le degré de protection de l'investisseur mesuré par la transparence des opérations et du statut du contrôle des sociétés. L'indice englobe sept manières d'améliorer la transparence[37] ; il varie de 0 à 7, et les valeurs les plus élevées indiquent plus de transparence, ce qui a un effet positif sur la gouvernance d'entreprise. En ce qui concerne les PM, la Tunisie atteint le plus haut score, et est identifiée dans le rapport 2005 de Doing Business comme meilleure pratique de divulgation en ce qui concerne le contrôle familial et indirect. Le Liban et la Syrie affichent de moins bons scores. La moyenne des PM est de 2,7 alors qu'elle est de 4,6 pour l'ensemble des pays référents. Les chiffres suggèrent qu'une refonte des politiques de divulgation dans les PM est indispensable, et que ce processus pourrait capitaliser sur l'expé-

Graph 26 : Indice de divulgation des informations



Source: Banque Mondiale Doing Business Online Database (2005)

rience de quelques précurseurs dans la région, comme la Tunisie.

Quant aux indicateurs de mise en application des contrats, le délai de mise en application des contrats dans les PM varie de 240 à 721 jours (la moyenne mondiale est de 381 jours) à l'exception de la Tunisie qui est première sur l'échelle globale avec un minimum de 27 jours.

Ce record est également compatible avec des coûts d'application des contrats les plus bas (12% de la dette), ce qui est parmi les plus bas des PM et des pays de référence.

Les indicateurs ci-dessus ne comprennent pas la politique d'imposition ni la réglementation douanière qui sont des déterminants essentiels de la compétitivité de tout environnement commercial dans n'importe quelle économie. Quelques cas montrent que la politique fiscale et la procédure de collecte des impôts font partie des contraintes principales que subit le secteur commercial dans les PM. D'autre part, pour les entreprises d'import/export, les réglementations douanières représentent un facteur tout aussi contraignant. Par exemple, malgré les réformes entreprises pour faciliter et libéraliser le commerce, il faut entre 10 et 14 jours pour dédouaner les importations en Algérie, Egypte, Syrie et Tunisie. Il faut comparer ces délais aux 1 à 3 jours pour les pays comparateurs tels que le Chili, l'Indonésie, Israël, Pologne, les Philippines, la Turquie et les Emirats Arabes Unis.

En évaluant la position générale des réformes dans les PM, on peut en conclure que la Tunisie s'est particulièrement engagée dans ses plans de réforme ce qui lui a permis de faire un bond vers le groupe des pays en voie de développement les plus performants dans la classification des meilleures condi-

tions de commerce[38]. D'autres PM doivent opter pour un plan de réformes plus agressif afin d'augmenter la compétitivité de leur environnement commercial et pour améliorer la politique de réglementation. Selon le dernier rapport de Doing Business, une amélioration hypothétique sur tous les aspects des indicateurs étudiés ci-dessus - pour atteindre le niveau du quatrième quartile de tous les pays - est associé à des points de pourcentage estimés entre 1,4 et 2,2 en croissance économique annuelle, un gain considérable pour les économies souffrant de performances de croissance inadéquates.

D'après ce qui précède, on doit noter qu'un certain nombre de PM sont en train de réformer profondément l'environnement des affaires (l'Egypte, la Jordanie et le Maroc). Certes, cela prendra du temps avant que ces réformes politiques se perçoivent dans les indicateurs l'environnement économique. Mais, le mouvement traduit une prise de conscience de l'urgence des réformes et peut laisser présager un rythme de réformes plus soutenu dans les années qui viennent.

La réforme des institutions

Afin d'évaluer l'évolution des PM vers une meilleure gouvernance de leur partenariat économique et politique avec l'UE, nous nous appuyons sur le contenu même du processus de Barcelone. L'ensemble des politiques du processus de Barcelone est composé de trois « paniers » traitant respectivement de la sécurité et de la politique, de la coopération économique et du développement de liens sociétaux au sein du bassin méditerranéen. Nous allons donc tenter ici d'identifier les zones de défaillance principales du pilotage tout en gardant à l'esprit l'impact de chacun des paniers sur les deux autres. Nous mettrons également l'accent sur la nécessité de lier ces trois paniers afin d'optimiser le

processus global de réforme et d'en assurer la durabilité.

Le programme MEDA a défini trois objectifs prenant bien en compte les trois paniers du processus de Barcelone : le soutien de la transition économique accompagnant la mise en place de zones de libre-échange, le soutien aux réformes globales et sectorielles spécifiques dans le but unique d'assurer l'intégration des pays MEDA entre eux et avec le marché de l'UE et enfin le développement de la coopération des sociétés civiles. On a pu noter des avancées dans chacune de ces catégories, à des degrés différents. Il reste encore beaucoup à faire pour approfondir le processus de réformes tout en le libérant des déformations et des solutions institutionnelles bâclées et inefficaces et surtout pour accroître le sentiment d'identification parmi les habitants des pays sud-méditerranéens et faire en sorte que le partenariat soit visible dans leur vie quotidienne.

Réforme réglementaire du libre-échange

Les ressources employées pour aider les partenaires sud-méditerranéens à réformer ou adapter leurs cadres de réglementation afin d'être en mesure de mettre en application le libre-échange prévu par le processus de Barcelone se sont jusque-là révélées utiles. La plupart de ces pays ont d'ores et déjà signé des accords d'association avec l'UE, et trois d'entre eux ont également signé des accords avec les Etats-Unis ou s'apprêtent à le faire (la Jordanie, le Maroc et l'Egypte). Des modifications réglementaires visant à établir des zones spéciales permettant le libre-échange entre les Etats-Unis, Israël et certains partenaires sud-méditerranéens (la Jordanie et l'Egypte) ont également été réalisées. L'Accord d'Agadir vise à développer davantage une zone de libre-échange entre le Maroc, la Tunisie, l'Egypte et la Jordanie, tous partenaires sud-méditerranéens,

renforçant ainsi le libre-échange entre pays arabes. Dans la même optique, la Jordanie a signé un accord libre-échange avec la Syrie et l'Accord de libre-échange arabe se met en place lentement mais sûrement, bien qu'il rencontre des difficultés se traduisant entre autres par le désir de plusieurs Etats arabes d'établir des listes d'exclusion et des exceptions afin de protéger leurs industries naissantes contre la concurrence.

Parmi les autres réformes légales favorisant les échanges, on peut noter des mesures de libéralisation de l'importation (Jordanie, Egypte, Maroc), des réglementations douanières (Maroc, Jordanie), des lois sur la propriété intellectuelle (Jordanie, Egypte), une harmonisation du codage des marchandises (Jordanie) et un remboursement des taxes (Egypte).

De toute évidence, ces mesures ont permis d'ancrer la réforme de façon positive dans les Etats arabes partenaires et encouragent les dirigeants des pays arabes à s'engager dans la libéralisation économique. Des calendriers sont en cours d'élaboration et des mécanismes de partage de l'information et de l'expérience par le biais d'un grand nombre de comités ministériels et de groupes de travail créent une communauté de dirigeants partageant la même vision.

Plusieurs éléments trahissent la faiblesse du processus de réforme économique réglementaire, montrant ainsi dans quels domaines un travail supplémentaire est encore nécessaire au sein du partenariat. Ces éléments concernent la qualité du processus de réforme juridique. Selon plusieurs enquêtes de l'OCDE sur la qualité de la réforme réglementaire et juridique, cinq indicateurs peuvent être utilisés pour évaluer le processus de création de lois et de règlements :

✓ le choix des instruments utilisés,

- ✓ l'évaluation de l'impact commercial,
- ✓ l'existence d'un consentement public,
- ✓ La cohérence et l'harmonisation des textes,
- ✓ l'abondance et l'utilisation efficace des ressources allouées à la mise en oeuvre.

La totalité des accords de libre-échange et des réformes juridiques liées mentionnés plus haut ayant été réalisés avec un solide soutien extérieur au monde arabe, les partenaires arabes n'ont pas été confrontés à la question du choix des instruments. Bien souvent, le texte (et les mesures et instruments spécifiques qu'il inclut) a été adopté sur la base d'autres expériences de pays arabes et non arabes. Cependant, l'harmonisation des textes juridiques avec les constitutions et les autres lois et règlements du pays ainsi que l'harmonisation des accords commerciaux traitant des mêmes aspects est encore loin d'être satisfaisante. De plus, les Etats arabes partenaires ont fait preuve d'une faiblesse non négligeable concernant trois de ces indicateurs en particulier. L'analyse de l'impact commercial s'est avérée mauvaise en raison d'une information inadaptée sur les différents segments et acteurs du marché ; cela a entravé le développement d'une connaissance des réactions anticipées du marché. Cette faiblesse en a entraîné une autre, en l'occurrence l'insuffisance des mécanismes de création d'un consensus et de gestion des conflits socio-économiques entre les acteurs avantagés et désavantagés par les accords et lois favorisant le libre-échange. Ce problème a été encore accentué par un faible pluralisme politique et un activisme politique limité de la part d'un grand nombre de représentants de groupes d'intérêts concernés.

En conclusion, beaucoup reste encore à faire, et, ce, au niveau :

- ✓ des ministères économiques, en particulier dans les domaines du commerce, de l'industrie, de la finance et de la coopération internationale,
- ✓ des pouvoirs publics, en particulier dans les domaines des douanes, de la promotion de l'investissement, des normes et de contrôles de qualité,
- ✓ des tribunaux.

Des représentants de l'UE pour le processus de Barcelone et son programme MEDA ont remarqué le besoin de formation des administrations publiques dans deux buts : (i) renforcer la capacité administrative et améliorer les compétences de gestion aux niveaux central, régional et local ; et (ii) promouvoir le partage et l'apprentissage inter- et intra-régionaux. Afin d'atteindre plus efficacement le premier objectif, il est nécessaire d'évaluer les programmes et projets de soutien administratif et de gestion existants. La mise en place d'unités techniques au sein des ministères ou de structures parallèles au sein des pouvoirs publics doit être étudiée. Bien que ces projets et programmes aient sans aucun doute contribué à créer une base pour la réforme du commerce, la majeure partie du personnel des ministères et des administrations ne sont pas pris en compte. Les nouvelles mesures ont besoin de soutien afin d'améliorer les capacités et les compétences d'une part déterminante du personnel de ces autorités et pas seulement d'un groupe de personnel sélectionné juxtaposé (ou parallèle) aux structures principales. En ce qui concerne la promotion du partage inter- et intra-régional, il est nécessaire de prévoir une incitation solide au partage de l'information et de l'expérience, car ce partage à un coût d'opportunité élevé (l'un est occupé par les tâches quotidiennes, un autre n'est pas sûr de la façon dont vont être utilisées les informations offertes).

Dans les cercles légaux, on se montre de plus en plus en faveur de la création de tribunaux commerciaux ou économiques spécialisés. La justification pragmatique de cette approche est sans aucun doute intéressante : les litiges commerciaux seraient étudiés et résolus par des tribunaux spécialisés, avec des juges commerciaux spécifiques et mieux dédommagés, des procédures plus rapides, des coûts moins élevés et des résultats plus sûrs. Ce point de vue comporte cependant des inconvénients. Le profil pays de l'Egypte exprime le désir d'une réforme des tribunaux afin de contribuer à améliorer l'application des droits et devoirs des investisseurs. Il plaide également en faveur de l'étude attentive du système dual de tribunaux (tribunaux commerciaux spécifiques). Cependant, on est confronté à la difficulté de déterminer quels types de litiges méritent ce type de traitement accéléré plutôt que d'autres. Si l'on se base sur le critère financier, les activités liées aux banques et au marché des capitaux passeraient sans doute en priorité ; cependant, du point de vue de la promotion de l'investissement, les litiges relatifs aux lois sur l'entreprise, l'investissement, le travail et l'assurance pourraient également être favorisés. Une fois le principe de différenciation entre litiges urgents et moins urgents accepté, chaque circonscription demanderait ce traitement spécial pour ses activités[39]. D'autre part, même s'il était possible de définir un domaine juridique sujet à un traitement spécial, il serait impossible de l'isoler totalement du reste du système légal et les parties au litige seraient au final redirigées vers la voie traditionnelle. L'adoption de cette approche pragmatique comporte un risque potentiel supplémentaire : le fait d'accorder une attention particulière à une section du pouvoir judiciaire pourrait mener (quoique involontairement) à un déclin relatif du reste du système.

Des réformes juridiques d'ensemble sont donc inévitables si l'on souhaite parvenir à un véritable changement dans le niveau d'efficacité et de sécurité judiciaires. Cette réforme globale doit par ailleurs prévoir un meilleur dédommagement des juges, avec la mise en place de programmes de formation et parcours de carrière spécifiques, une révision des lourdes procédures contentieuses et une réforme de la profession juridique.

Pour que la réforme judiciaire permette l'accroissement de l'efficacité des mécanismes d'application, il est également nécessaire de rendre les informations accessibles et d'encourager les organismes de la société civile, en particulier les groupes de pression et de protection du consommateur, à récolter des données sur le marché, les analyser, développer les compétences d'analyse de tendances et d'élaboration de scénarii, ainsi qu'à examiner les délits économiques et organiser des litiges pour les groupes lésés. Le projet de loi égyptien sur la protection du consommateur illustre bien cela ; il pourrait aboutir à un accroissement du pouvoir de la société pour exiger une application efficace[40].

Les associations représentant la société civile pourraient bénéficier d'un soutien médiatique beaucoup plus solide et d'une exposition aux expériences comparables observées dans d'autres régions du monde. On remarque en Egypte, par exemple, que le soutien médiatique à l'action de la société civile se concentre sur des ONG dont la renommée n'est plus à faire et a tendance à ignorer les tentatives locales de surveillance des bureaucraties locales. Bien que l'aide bilatérale et multilatérale comprenne des programmes destinés aux média, il faudrait faire encore plus pour le parrainage des relations média - société civile[41]. Le manque d'exposition aux autres expériences nationales et régionales favorisant l'expression de

la société civile se fait également sentir. Cet échange d'expériences peut être facilement mis en place grâce aux réseaux électroniques régionaux. Les expériences des députés du monde entier concernant la technologie de l'information et les réseaux commencent à être disponibles grâce aux tentatives bilatérales et multilatérales de promotion des réseaux électroniques régionaux (comme le TVET allemand, un réseau de formation professionnelle des députés du Mashrek, et les réseaux universitaires du PNUD et de l'UNESCO promouvant la performance qualité). Des partenariats du nord- et sud-méditerranéens partageant leur expérience sur le rôle de la société civile de cette façon représenteraient une contribution précieuse car ils permettraient le transfert rapide et facile de leur expérience du renforcement de la demande de bonne application des règlements de marché libre.

La réforme sectorielle nationale

Plusieurs pays sud-méditerranéens sont parvenus à remanier leur cadre de réglementation, influant ainsi sur l'investissement. On peut noter parmi les éléments clés de la réforme réglementaire des réformes des impôts, des lois sur la promotion de l'investissement, sur la privatisation ou encore des lois sur le travail et la concurrence (Jordanie, Maroc, Egypte). La réforme du secteur financier est également organisée, en particulier au niveau de la modernisation du système bancaire, bien que cela demeure un maillon faible du processus de réforme réglementaire. Là encore, la capacité de mise en oeuvre ainsi que les compétences techniques sont inexistantes ou insuffisantes et ne tiennent pas compte de la bonne volonté ni des textes légaux publiés. Les lois sur la concurrence illustrent parfaitement ce problème : des efforts considérables sont nécessaires afin d'améliorer les compétences théoriques et

techniques d'analyse de marché qui permettraient aux organismes chargés de mettre en application ces lois ainsi qu'aux tribunaux d'évaluer les comportements anticoncurrentiels et de donner suite aux litiges dans ce domaine.

Les coûts de transactions dans les pays sud-méditerranéens sont élevés, ce qui est imputé à une administration insuffisante, des carences de logistique et de communication ainsi qu'à la prédominance de la fonction d'intervention et de contrôle sur la facilitation et le travail en réseaux[42]. Plusieurs indicateurs de coûts de transaction sont disponibles dans la littérature, cependant certains pays sud-méditerranéens partenaires ne sont pas étudiés. Le rapport sur la compétitivité du monde arabe (Arab World Competitiveness Report ou AWRC) traite de la plupart des pays arabes, mais tous les types de coûts de transaction ne sont pas mentionnés. Ce rapport révèle que les coûts de transaction dans les pays sud-méditerranéens partenaires, mesurés sur la base des formalités administratives et des infrastructures publiques, ont tendance à se situer aux alentours de 3 points, ce qui est inquiétant.

Les initiatives favorisant l'e-gouvernement font partie de la réforme sectorielle, elles visent à réduire les coûts de transaction dans les Etats sud-méditerranéens (voir la stratégie nationale égyptienne ainsi que l'initiative de gouvernance régionale patronnée par l'Etat en Jordanie, adoptée sur les bords de la Mer Morte le 7 février 2005). Les mesures d'e-gouvernement contribuent à accroître la capacité de gestion de la réforme afin d'aider les investisseurs et les négociants en diminuant les coûts de transaction engendrés par la bureaucratie. L'e-gouvernement pourrait également contribuer à améliorer le potentiel de partage de l'information et de l'expérience intra- et inter-régionales. La réforme des

réglementations dans le but de permettre une meilleure utilisation des TCI est en cours ; l'Egypte est un bon exemple d'un Etat partenaire arabe développant une stratégie nationale en appuyant son application par l'amélioration des infrastructures physiques, de l'accès et du développement d'un contenu électronique arabe. Il faudrait toutefois que ces mesures soient accompagnées d'une surveillance de l'état d'esprit et de l'attitude des personnes censées utiliser ce système. Sans une véritable volonté de partage, de transparence et de performance, ces systèmes ne sont pas d'une grande utilité.

La réduction des coûts de transaction

La réforme visant à réduire les coûts de transaction s'applique à deux autres domaines : la réforme douanière et la décentralisation. De plus en plus d'éléments révèlent les défaillances de l'administration des douanes dans plusieurs pays arabes[43]. En augmentant les coûts de transaction liés au commerce et en affectant de façon négative la compétitivité des exportations, ces défaillances limitent fortement le développement des échanges. Plusieurs pays sud-méditerranéens partenaires ont donc tenté de rationaliser les procédures douanières, d'utiliser des systèmes automatisés, d'accroître la coordination entre les organismes et d'assurer la disponibilité de l'information sur les formalités, les lois et les réglementations douanières[44]. On relève deux cas de réformes douanières réussies parmi les partenaires : le Maroc et la Jordanie[45].

Les coûts de transaction élevés sont en partie imputables au fort degré de centralisation de l'administration dans la plupart des pays sud-méditerranéens partenaires. La décentralisation est considérée comme un moyen durable de réduire les coûts de transaction car elle permet de déconcentrer ou de déléguer

des compétences aux communautés locales, ce qui peut contribuer à augmenter la capacité de ces communautés à surveiller leurs performances.

Dans le monde arabe, certains pays commencent à réaliser l'importance de la gouvernance locale. Des pays comme la Jordanie, le Liban et la Syrie ont récemment mis en place des élections locales, alors que d'autres sont sur le point de le faire. Les différentes législations ont également été amendées dans le cadre des efforts de construction d'une capacité institutionnelle afin de donner plus de pouvoir aux administrations locales dans les municipalités[46]. Ainsi, le Liban a révisé sa loi sur la décentralisation afin de préparer le terrain pour de futures élections municipales. En Egypte, des mesures fiscales permettant de préparer et de mettre en œuvre des projets d'infrastructures au niveau local ont été introduites par la Loi 145. La Jordanie a amendé sa législation municipale en 2002 afin d'autoriser deux élections locales à la suite desquelles le gouvernement nommera la moitié des membres du conseil municipal choisi (LCPS 2003).

Cependant, l'expérience montre que les gouvernements centraux arabes hésitent encore à appliquer une véritable décentralisation. Les administrations locales ne sont pas capables de rivaliser avec les structures existantes. Le fait de remporter des élections est souvent induit par des structures politiques clientélistes. Les réseaux et relations informelles ont une importance déterminante pour la réussite de la mise en œuvre d'un projet par une administration locale. Cela a également conduit à des cas de semi-décentralisation au sein des mêmes pays, où l'on assiste à une concentration du pouvoir et des ressources dans certaines municipalités au détriment des autres. La représentation et la responsabilité politiques au niveau local souffrent

frent des carences institutionnelles observées au niveau national dans la plupart des Etats arabes.

Les raisons de la lenteur du processus de décentralisation dans les pays arabes sont intimement liées au problème de l'unité nationale. Il semble que les gouvernements de ces pays rechignent à déléguer une partie de leur pouvoir au niveau local. Au Liban par exemple, la délégation du pouvoir est vue d'un œil dubitatif car elle pourrait conduire à une forme de fédéralisme régional qui consoliderait le système politique confessionnel en place[47].

Selon une hypothèse répandue, les tendances à la décentralisation dans la région sont une conséquence indirecte des politiques d'ajustement structurel et de la nécessité de parvenir à une discipline fiscale. Par le biais de la décentralisation, les gouvernements centraux ont pu transférer la lourde tâche de l'offre de certains services sociaux à l'échelle locale. Les gouvernements locaux et les organismes de société civile jouent, en effet, un rôle proactif dans les pays dominés par un conflit comme la Cisjordanie, la bande de Gaza, le Liban et plus récemment l'Irak. Cependant, cela peut être imputé au fait que l'on est ici en présence d'un gouvernement central représenté par un Etat faible et pas d'une politique de décentralisation efficace[48].

C'est pourquoi le fait d'introduire une législation sans transfert d'autorité est souvent insuffisant. Ainsi, en Egypte, l'autorité des conseils locaux élus est trop limitée par rapport à celle des gouverneurs[49]. En général, le renforcement des compétences des administrations locales a pris la forme d'une déconcentration plutôt que d'une délégation. Le gouvernement central conserve le contrôle sur les aspects fondamentaux des prises de décisions au niveau local, comme les décisions

budgétaires et l'engagement du personnel. Les municipalités ne sont pas impliquées activement dans le processus de développement au niveau local, où le rôle du gouvernement central pour la prévision et la livraison des projets de développement a tendance à être prépondérant. La décentralisation s'est limitée aux aspects administratifs alors que les aspects politiques et fiscaux associés étaient défaillants, au mieux. Les compétences et les ressources permettant la prise de décisions sont encore fortement centralisées[50].

L'expérience de décentralisation a été limitée aux aspects administratifs pendant que les aspects associés politiques et fiscaux ont été faibles. Le pouvoir de prendre des décisions et les ressources restent extrêmement centralisés[51]. En Jordanie, le Conseil des Ministres contrôle les décisions concernant la gestion des ressources par les municipalités ainsi que celles relatives à la désignation du personnel municipal et à la dissolution des municipalités. Bien que le gouvernement central n'ait pas le pouvoir de dissoudre les municipalités au Liban, les administrations locales n'ont quant à elles pas l'autonomie nécessaire pour fixer les niveaux d'impôts ni pour emprunter des fonds. Pour ce qui est de la mobilisation et de l'allocation des ressources, les dépenses infranationales dans les pays arabes représentent moins de 10 % du total des dépenses du gouvernement, à comparer à 25 % en Amérique Latine, 20 % en Asie et 18 % en Afrique sub-saharienne. Ce pourcentage est de 6 %, 5% et 4% en Jordanie, en Tunisie et au Liban, respectivement[52].

Une meilleure gouvernance pour un développement humain durable

Lorsque l'on définit la bonne gouvernance, on y inclut généralement les éléments suivants :

- ✓ La responsabilité de l'élite dirigeante assurée par des parlements efficaces, des

organismes d'audit autonomes, des élections justes et compétitives, des partis politiques institutionnalisés et des groupes d'intérêts représentatifs et autonomes ;

✓ L'inclusivité dans la politique publique assurée par un débat ouvert et équitable sur la politique ainsi qu'une mise en application des politiques et une offre de services non discriminatoires ;

✓ L'Etat de droit et le respect des droits de l'Homme et des libertés civiques de tous les citoyens amélioreraient également la partie inclusivité.

✓ Un gouvernement efficace.

Les partenaires sud-méditerranéens n'ont pas obtenu de bons résultats pour ces quatre éléments, et ce pour des raisons différentes selon les sous-régions ou les pays.

Concernant la responsabilité, la totalité des partenaires sud-méditerranéens disposent d'institutions parlementaires chargées par constitution de la fonction législative ainsi que de la supervision de l'élite dirigeante (l'Exécutif). En pratique cependant, les institutions parlementaires voient leur rôle de supervision limité à plusieurs niveaux. On peut diviser les pays sud-méditerranéens en deux groupes :

✓ les pays dans lesquels le pouvoir politique écrasant de l'Exécutif, à la tête duquel se trouvent souvent un Président et un parti au pouvoir dominants qui neutralisent toute action de l'opposition au sein du parlement (Tunisie, Egypte, Syrie et dans une certaine mesure l'Autorité palestinienne) ;

✓ les pays dans lesquels le parlement bénéficie d'allégeances solides indépendantes du chef d'Etat (politiques ou tribales) et peut donc potentiellement tenir l'Exécutif pour responsable, bien que l'opposition soit souvent polarisée ou neutralisée par la menace de la dissolution parlementaire (Maroc, Liban ou Jordanie, en

particulier concernant la dissolution/suspension parlementaire).

La responsabilité nécessite également des élections parlementaires justes et compétitives. Au cours des dix dernières années, les partenaires sud-méditerranéens ont organisé des élections au Maroc, en Algérie, en Tunisie, en Egypte, en Jordanie, au Liban et dans l'Autorité palestinienne. A l'exception du Maroc et des territoires palestiniens, la plupart des élections ont été entachées par des vices ou des suspicions de fraudes et manipulations de toutes sortes. Si l'on compare les pays musulmans arabes et non-arabes, ces problèmes montrent l'ampleur du fossé démocratique dans le monde arabe par rapport au monde musulman non-arabe.

Les facteurs responsables de la résistance de la région arabe sont principalement politiques.

On note cependant des tendances positives. L'Algérie a organisé des élections (les secondes depuis 1991) en mai 2002. Malgré le fait que le taux de participation était bas (46 %) et que de nombreux partis de l'opposition ont boycotté les élections, des partis différents du parti au pouvoir (dont deux partis islamiques modérés) ont obtenu environ 1/3 des sièges. Le Maroc a organisé des élections parlementaires en septembre 2002, lors desquelles l'opposition islamique était bien représentée même si les partis dominants ont conservé leur position ; cependant le Roi exerce encore son droit tacite de désignation du président du Conseil exécutif sans tenir compte du résultat des élections. La Jordanie a organisé des élections parlementaires en juin 2003 après avoir suspendu l'action du corps législatif en 2001 ; le nouveau Parlement a dû s'occuper de plus de 200 lois adoptées en urgence lorsque le pouvoir législatif n'était pas en activité. Les territoires

palestiniens et l'Irak ont organisé des élections accueillies avec enthousiasme, malgré le contexte plus qu'imparfait en raison de l'occupation et du boycott par certains groupes.

Cette vague de changements est soutenue par le voisinage des pays arabes méditerranéens. En octobre 2002, Bahreïn a organisé ses premières élections depuis 30 ans pour le Majilis al-Nuwab. Pour la première fois, les femmes ont pu participer en tant que votantes et candidates (bien qu'aucune n'ait été élue cette fois-ci). Le taux de participation était de 50 % malgré le boycott des élections par les groupes chiïtes. Les sièges du Majilis furent répartis presque également entre les candidats islamiques et indépendants, à l'exception de 3 candidats libéraux. Par ailleurs, le parti islamique au pouvoir en Turquie a défini des priorités en prenant des mesures afin de réduire le pouvoir du secteur militaire dans la politique et l'élite dirigeante égyptienne a entamé une expérience sans précédent visant à rendre le gouvernement davantage responsable envers le parti. Enfin, les élections en Irak instaurent de nouveaux standards de négociation et d'ouverture, bien que le marchandage politique risque d'avoir des conséquences négatives.

La méthode d'élaboration des règlements démocratiques est en cours de révision, et ce pas seulement en Irak. Ainsi, l'Egypte envisage à nouveau de réformer sa législation électorale afin de restaurer la représentation proportionnelle (testée dans les années 80). Une autre tendance apparaît dans la région arabe : la mise en place de parlements à deux chambres (Maroc, Egypte, Jordanie). Ce système est souvent considéré comme un moyen d'augmenter la représentation de groupes d'intérêts spécifiques importants pour la légitimité du régime (le Maroc et la Jordanie en sont de bons exemples) et/ou d'améliorer la qualité de la législation. Dans le cas de

l'Egypte, la seconde chambre est uniquement consultative et est donc considérée comme un moyen d'améliorer la capacité de législation de la chambre législative principale (Majilis al-Shaab) en intégrant dans le Conseil consultatif suffisamment de figures issues du milieu universitaire et du milieu des affaires qui fournissent leur opinion « d'experts » à la chambre législative sous forme d'un avis sur les projets de loi. Il est difficile de savoir avec certitude si cette mesure a amélioré la qualité de la législation en Egypte.

Dans tous les partenaires sud-méditerranéens, la scène politique est caractérisée par les défaillances des groupes représentatifs ainsi que de l'ensemble des partis politiques. Même le Maroc, reconnu pour la qualité de son institutionnalisation des partis, qu'ils soient au pouvoir ou de l'opposition, a assisté à une baisse notable de la crédibilité des partis politiques depuis la fin des années 90, suite à la montée au pouvoir d'un parti de l'opposition dans des conditions bien loin de la démocratie, acceptant des compromis qui ont terni ses principes de soutien démocratique. On note des tentatives de réforme du système des partis au Maroc, en Jordanie et en Egypte. Le parti au pouvoir en Egypte, par exemple, a instauré plusieurs réformes internes à ce sujet. L'année 2004 et le début de 2005 ont cependant montré un renoncement partiel par rapport aux promesses d'ouverture annoncées par le parti au pouvoir.

Concernant l'inclusivité, la totalité des partenaires sud-méditerranéens souffrent de lois rigides et non-libérales qui entravent la liberté d'expression et d'organisation. En fait, l'ensemble des élites dirigeantes arabes doivent encore améliorer leurs résultats en matière d'égalité des sexes et d'homogénéité du développement régional à l'intérieur de leurs frontières. Dans le cas contraire, l'inclusivité est privée des bases nécessaires à sa

mise en place. Les mauvais résultats concernant l'offre de biens sociaux (éducation, santé, etc.) illustrent le faible degré d'inclusivité dans le processus d'élaboration des politiques. Les indicateurs de Développement Humain (PNUD) révèlent que les partenaires méditerranéens arabes sont très mal classés et que leurs dépenses pour l'éducation ont diminué alors qu'elles ont augmenté pour la santé. En Egypte et en Algérie, cette augmentation est faible, même par rapport aux standards arabes.

La partie Etat de droit, droits de l'Homme et libertés civiques est la plus négligée ; tous les indicateurs révèlent un retard sérieux sur ce point. Les indicateurs montrent que la région du Golfe s'en sort mieux que les partenaires sud-méditerranéens selon des indicateurs d'Etat de droit, la Jordanie se rapprochant des résultats du Golfe alors que l'Egypte et le Maroc nécessitent des efforts de réforme considérables. On observe la même chose pour les indicateurs de liberté politique, comme indiqué par les données de la Banque Mondiale, Freedom House et Reporters sans frontières, ainsi que pour les indicateurs de transparence.

Concernant l'efficacité du gouvernement, de multiples indicateurs clarifient le résultat arabe. On distingue trois indicateurs d'efficacité du gouvernement : le temps que les dirigeants consacrent aux formalités administratives, le nombre de vices de forme et les salaires et bénéfices non déclarés. Les deux derniers indicateurs révèlent des procédures complexes au niveau du gouvernement, qui accroissent les coûts de transaction pour l'enregistrement et incitent donc à la fraude. Les données montrent que la Jordanie obtient de meilleurs résultats que la moyenne de la région pour ces deux indicateurs. La plupart du temps, les partenaires sud-méditerranéens compris dans l'étude sont en des-

sous de cette moyenne, alors que les pays du Golfe sont légèrement au-dessus.

La bonne gouvernance intègre une composante de responsabilité politique et une autre de performance administrative, et les partenaires sud-méditerranéens semblent souffrir d'une défaillance au niveau du second et d'un déficit sérieux au niveau du premier.

Le Femise considère qu'il s'agit d'un point central qui est de la responsabilité exclusive des partenaires de l'Europe et conditionne probablement l'efficacité de l'ensemble du processus de réformes.

X. Bilan synthétique de la macroéconomie et conclusion sur l'acquis économique de Barcelone

Des conditions de gestion macroéconomique sensiblement améliorées mais encore fragiles

On s'en tiendra ici aux faits les plus marquants (cf tableaux ci-joints, annexes et rapports généraux Femise 2003 et 2004).

Parmi les progrès les plus marquants, on doit souligner que la majorité des PM ont largement réduit leur déficit budgétaire et maîtrisent son évolution. L'engagement de mener une politique fiscale « saine et crédible » n'a, en général, pas été prise en défaut sauf au cours des dernières années, suite à des chocs externes et internes importants.

Les autorités se sont dotées des instruments monétaires nécessaires à un pilotage efficace d'économies de marché qui doivent poursuivre leur insertion dans l'économie mondiale tant commerciale que financière.

L'intégration commerciale et le besoin en devises qui en découle, la nécessité de relan-

Principaux agrégats macroéconomiques

	Taux de croissance (% annuel moy.) 1995-1998	Taux de croissance (% annuel moy.) 1998-2002	Pib PPP par tête International \$ 1995	Taux d'inflation (%) 1995-1998	Taux d'inflation (%) 1998-2002	Soide budgétaire (% PIB) 1995	Soide budgétaire (% PIB) 2002	Croissance de la masse monétaire (% an. moy.) 1997	Croissance de la masse monétaire (% an. moy.) 1998-2002	
Algérie	3,0%	3,0%	(iv)	16,1%	2,7%	-1,4%	0,2%	14,6	14,9	
Egypte	5,4%	4,5%	(iv)	7,9%	2,7%	7,9%	0,9%	10,7	10,4	
Israël	3,3%	2,1%	(iv)	8,9%	3,7%	-5,0%	-3,6%	21,5	9,6	
Jordanie	2,7%	4,1%	(ix)	4,1%	1,6%	0,3%	-4,1%	3,9	9,5	
Liban	2,7%	1,1%	(ix)	7,7%	-0,8%	18,3%	-11,8%	21,9	8,2	
Maroc	5,4%	2,6%	(iii)	3,2%	1,7%	-5,6%	-4,3%	9,9	9,8	
Syrie	5,8%	0,9%	(iii)	4,3%	-0,9%	-4,2%	-3,4%	9,9	18,6	
Tunisie	5,8%	4,3%	(iv)	4,2%	3,2%	-3,2%	-3,5%	11,1	11,6	
Turquie	6,0%	0,5%	(iv)	84,7%	60,8%	-4,1%	-15,2%	48,8	a,c	
Total PM (0)	4,4%	2,8%	1	7,7%	1	-3,2%	-3,6%	11,1	10,4	
	Taux de croissance (% annuel moy.) 2003	Taux de croissance (% annuel moy.) 2004	Pib PPP par tête International \$ 2002	Taux d'inflation (%) 2003	Taux d'inflation (%) 2004	Soide budgétaire (% PIB) 2003	Soide budgétaire (% PIB) 2004	Croissance de la masse monétaire 2003	Croissance de la masse monétaire 2004	
Algérie	6,7%	4,4%	(viii)	2,6%	3,8%	5,1%	2,4%	17,2%	10,9%	
Egypte	3,1%	3,7%	(viii)	3,2%	5,2%	-6,1%	-5,9%	16,9%	13,2%	
Israël	1,3%	2,4%	(viii)	0,7%	-0,3%	-5,6%	-4,0%	2,2%	4,9%	
Jordanie	3,0%	3,0%	(viii)	2,3%	2,3%	-2,3%	-3,9%	12,4%	9,6%	
Liban	3,0%	4,218	(viii)	1,4%	2,0%	-14,5%	-8,2%	27,8%	22%	
Maroc	3,0%	3,810	(viii)	1,2%	2,0%	-3,6%	-4,4%	9,1%	10,5%	
Syrie	2,5%	3,6%	(viii)	4,3%	4,0%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	
Tunisie	6,1%	5,6%	(viii)	2,7%	2,5%	-3,5%	-2,8%	8,7%	10,0%	
Turquie	5,8%	6,388	(viii)	25%	12,0%	-11,3%	-8,1%	10,6%	20,3%	
Total PM (0)	3,1%	3,7%	1	2,6%	1	-3,6%	-4,0%	10,8%	10,3%	
	Taux d'intérêt interbancaire 2002	Soide du compte courant (% PIB) 1995	Soide du compte courant (% PIB) 1998-2000	Taux d'investissement 1995	Taux d'investissement 2001	Service de la dette (% des exportations) 1995-1998	Service de la dette (% des exportations) 2002	Réserves de change (nombre de mois d'importations) 1998-2001	Taux de chômage 1995	Taux de chômage 2002
Algérie	5,5%	-5,4%	n.a.	29,6%	22,8%	33,0%	22,6%	8,5	28,1%	27,3%
Egypte	5,5%	-0,4%	-1,2%	18,8%	22,5%	11,0%	12,3%	8,9	9,6%	9,1%
Israël	6,5%	-6,0%	-1,9%	23,8%	20,1%	19,7%	21,1%	6,4	6,9%	10,3%
Jordanie	4,5%	-3,9%	-0,1%	30,2%	20,3%	16,0%	13,7%	5,7	14,2%	10,3%
Liban	10,8%	-41,9%	-18,5%	33,0%	17,0%	n.a.	85,4%	8,6	n.a.	15,3%
Maroc	5,1%	-3,9%	0,6%	21,4%	23,6%	28,0%	17,8%	5,0	22,3%	9,9%
Syrie	n.a.	-2,9%	0,6%	27,1%	21,2%	6,0%	3,2%	n.a.	7,0%	11,7%
Tunisie	6,1%	-3,5%	-0,7%	24,2%	26,3%	16,0%	17,2%	2,0	15,3%	14,9%
Turquie	n.a.	-1,3%	-0,7%	23,8%	21,7%	23,0%	37,3%	4,7	6,6%	10,8%
Total PM (0)	5,5%	-3,9%	1	24,0%	22,1%	17,9%	17,8%	6,1	14,2%	11,7%
	Soide du compte courant (% PIB) 2002	Soide du compte courant (% PIB) 2003	Soide du compte courant (% PIB) 2004	Taux d'investissement 2003	Taux d'investissement 2004	Service de la dette (% des exportations) 2003	Service de la dette (% des exportations) 2004	Réserves de change (nombre de mois d'importations) 2004	Taux de chômage 2003	Taux de chômage 2004
Algérie	7,8%	11,3%	(iv)	24,7%	n.a.	17,7%	n.a.	30,0	23,7%	22,0%
Egypte	0,7%	2,4%	(iv)	16,4%	16,7%	13,3%	11,7%	10,0	9,9%	n.a.
Israël	-1,3%	-0,2%	(iv)	16,2%	16,8%	16,7%	n.a.	8,2	10,7%	10,4%
Jordanie	4,4%	11,0%	(iv)	19,3%	n.a.	23,5%	n.a.	7,4	13,9%	14,5%
Liban	-28,1%	-12,6%	(iv)	16,7%	n.a.	21,7%	22,3%	n.a.	n.a.	n.a.
Maroc	4,1%	3,7%	(iv)	24,0%	n.a.	14,2%	n.a.	n.a.	13,1%	10,9%
Syrie	1,6%	3,7%	(xii)	23,8%	n.a.	15,1%	n.a.	9,6	14,3%	13,8%
Tunisie	-3,5%	-2,9%	(iv)	25,1%	24,5%	30,9%	19,0%	2,9	14,3%	13,8%
Turquie	-3,7%	-1,8%	(iv)	17,6%	16,8%	31,4%	31,1%	4,0	9,4%	13,8%
Total PM (0)	0,7%	2,4%	1	19,3%	16,8%	17,7%	20,7%	8,2	13,5%	13,8%

(i) : DREF (xiv).
(ii) : Sauf indication contraire, les ratios PW sont calculés à partir de la somme des valeurs nominales converties en \$, 1 : médiane des pays considérés, 2 : hors Liban, a : MY2, b : 2002, c : 1999-2002, d : 1998-2000, e : paiement des intérêts sur la dette étrangère uniquement, f : troisième trimestre 2003.
(iii) : oct à oct 2004

cer la croissance, face aux besoins de création d'emploi considérables, et le manque d'investissements encouragent les PM à améliorer la convertibilité du compte de capital afin d'attirer les capitaux étrangers. C'est ainsi qu'ils passeront par eux-mêmes au stade de l'émergence. Par ailleurs, ces pays mènent une gestion de plus en plus active de la dette (le service de la dette en pourcentage des exportations est en recul constant). L'objectif est de recourir à l'emprunt interne pour échapper aux conséquences des variations des taux de change des devises, sans exercer un effet d'éviction trop important sur le secteur privé. La réussite de cette stratégie passe par une participation plus forte des investisseurs étrangers qui est conditionnée par un approfondissement et une liquidité accrue des marchés financiers locaux. Les arbitrages au niveau international déterminent également l'allocation des fonds et les PM devront s'aligner progressivement, comme on l'a vu, sur les conditions prévalant dans d'autres pays émergents, notamment en termes de possibilités de rapatriement des fonds.

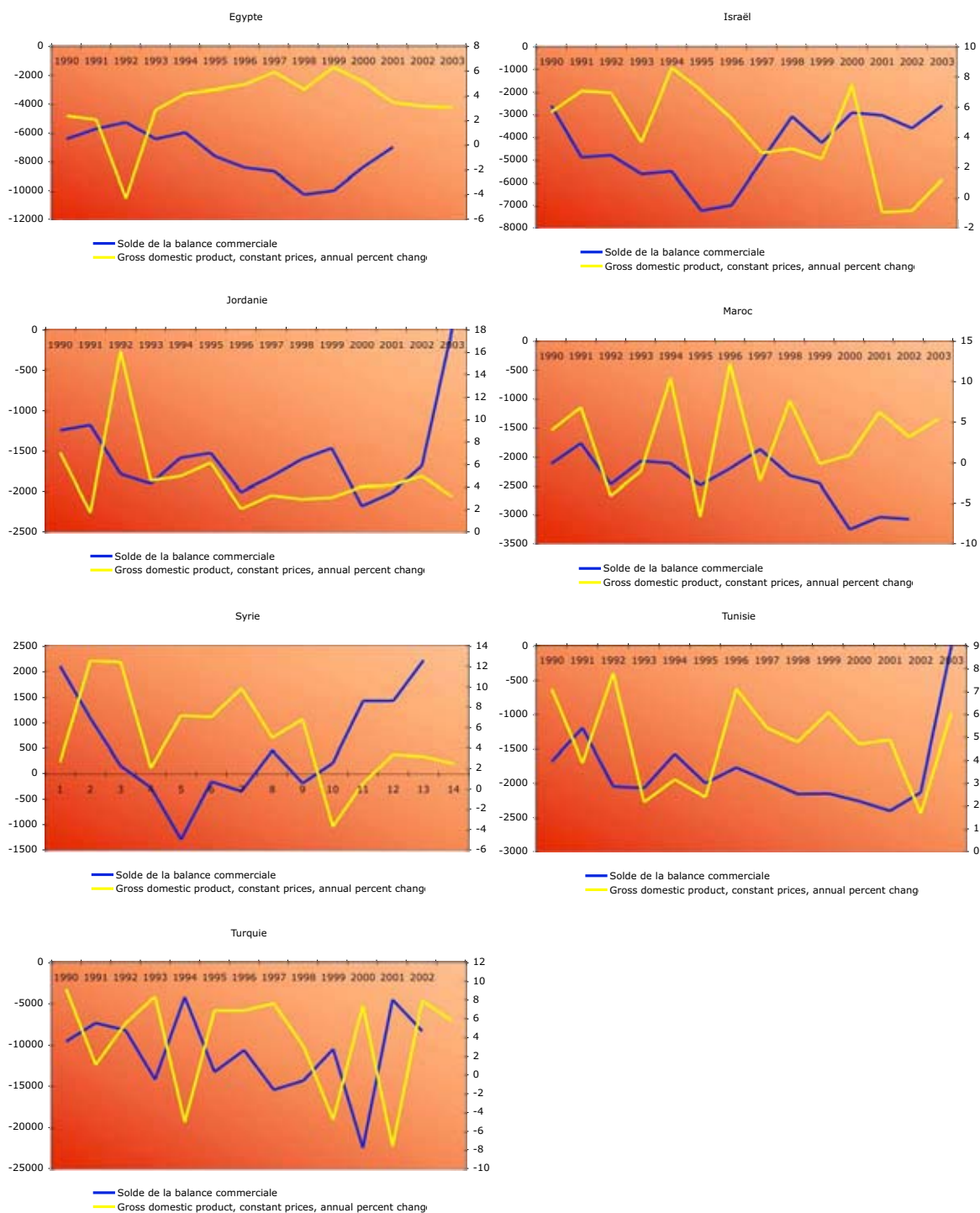
Le danger est une crise de balance des paiements, comme ce fut le cas dans les pays d'Amérique Latine, le bénéfice est un financement plus aisé de la croissance et de la dette. Cette arme à double tranchant est délicate à manier et les PM sont au début de l'apprentissage. Les clés de la stabilisation des mouvements de capitaux actuels et à venir avec la libéralisation du compte de capital sont connues maintenant, un environnement macroéconomique sain, ce qui explique la nouvelle orientation de la politique budgétaire, une réglementation favorable, etc. Mais il faut aussi un système financier et bancaire capable de recycler et d'allouer efficacement ces capitaux et une politique monétaire permettant de nourrir la croissance sur le long terme et de lisser les effets des chocs sur le court terme.

Ceci a amené les PM à introduire des politiques monétaires basées sur des outils de contrôle de la masse monétaire plus souples et plus efficaces tels que les taux d'intérêts, les taux de prise en pension, les conditions de refinancement auprès de la banque centrale. Leur réactivité s'en est trouvée largement accrue et l'évolution de la masse monétaire est maîtrisée (autour de 10% par an) ainsi que l'inflation qui a convergé rapidement vers les taux européens (2,6% en 2003 contre 7,7% en 1995-1998). Néanmoins les canaux de transmission de la politique monétaire restent mal connus et l'ajustement des comportements des agents financiers et des investisseurs domestiques et internationaux prendra du temps.

Les PM utilisent les titres de la dette gouvernementale pour dynamiser le développement des marchés financiers domestiques comme ce fut le cas pour les pays d'Europe par exemple. Cependant, ceux-ci, ainsi que les bourses de valeurs, demeurent insuffisamment liquides. L'épargne nationale est peu drainée vers ce type de produit et l'effet d'éviction du secteur privé est important. Dans la plupart des PM, les besoins de financement des entreprises ne sont pas couverts par les banques qui sont essentiellement encore les banquiers de l'Etat et de ses entreprises publiques qui représentent des placements à faible rendement relatif, mais peu risqués. Le taux d'investissement dans les PM est, en 2003, inférieur à ce qu'il était en 1995 sauf pour le Maroc. Le manque d'informations fiables concernant les entreprises, la difficulté des entrepreneurs à présenter des budgets prévisionnels et la forte aversion au risque des banques freinent l'émergence d'un secteur privé compétitif capable de gagner des parts de marché au niveau international.

Le développement du secteur financier modère les performances de l'économie et

Evolution du solde de la balance commerciale et croissance du PIB



explique certainement en partie le recul du degré d'insertion des PM sur les marchés mondiaux et leur absence dans les secteurs les plus dynamiques (incapacité à financer les investissements immatériels). Il conditionne également sa croissance économique en structurant la relation finance-croissance. Les industries fortement capitalistiques, ou dont les besoins de financement sont relativement plus importants, ne peuvent émerger et croître que si le secteur financier du pays est suffisamment développé. Le tissu industriel des PM reflète le stade de développement de leur secteur financier et bancaire et pèse sur leur capacité :

- ✓ à atteindre la taille optimale dans le secteur choisi et à bénéficier d'économies d'échelle ;
- ✓ à réaliser des gains de productivité grâce à l'acquisition de nouveaux équipements ;
- ✓ à élargir la gamme de production ;
- ✓ à profiter des effets d'entraînement des IDE.

Si le niveau des engagements financiers nécessaires pour coopérer et proposer aux entreprises étrangères des services et des produits susceptibles de les intéresser est trop élevé pour être rassemblé par les entreprises locales, alors la firme étrangère ne peut profiter pleinement des avantages offerts par le pays hôte (faibles coûts de main d'œuvre, etc.) et les effets d'entraînement pour les entreprises locales sont amoindris (incapacité à offrir la variété, la quantité et la qualité des productions susceptibles d'être sous-traitées). Le développement du secteur bancaire et financier, en structurant le tissu industriel local, détermine donc, en plus du montant, la nature des IDE qu'attirera le pays. Les entrées d'IDE ont donc quadruplé entre 1990 et 2003 pour les pays de l'Est alors qu'ils ne faisaient que doubler pour les PM sur la même période.

Comme nous l'avons dit, d'autres facteurs sont bien sûr à prendre en compte tels que le contexte politique, l'environnement macroéconomique et institutionnel.

Les remarquables performances en gestion macroéconomique des PM ne sont cependant pas suffisantes pour atténuer significativement leur fragilité en termes d'exposition aux chocs externes, de chômage et de pauvreté. Bien que des progrès sensibles aient été réalisés, les mauvaises récoltes jouent encore un rôle sur la croissance du PIB y compris dans des pays qui, comme la Tunisie, ont sensiblement, et dans le bon sens, modifié leur régime de croissance. Quant aux chocs d'origine externe ils passent encore davantage par les effets revenus (atonie de la croissance des marchés extérieurs), que par les effets prix (à l'exception évidemment des modifications importantes du prix du pétrole). L'effet prix, en particulier celui lié aux différentiels de coûts unitaires du travail avec l'Asie et au niveau du taux de change effectif réel prendra une importance croissante au fur et à mesure que la concurrence sur les marchés domestiques se développera. La contrainte externe devenant plus forte imposera une combinaison à trouver nationalement entre une plus grande souplesse du taux de change, des gains de productivité et des réformes plus approfondies du marché du travail.

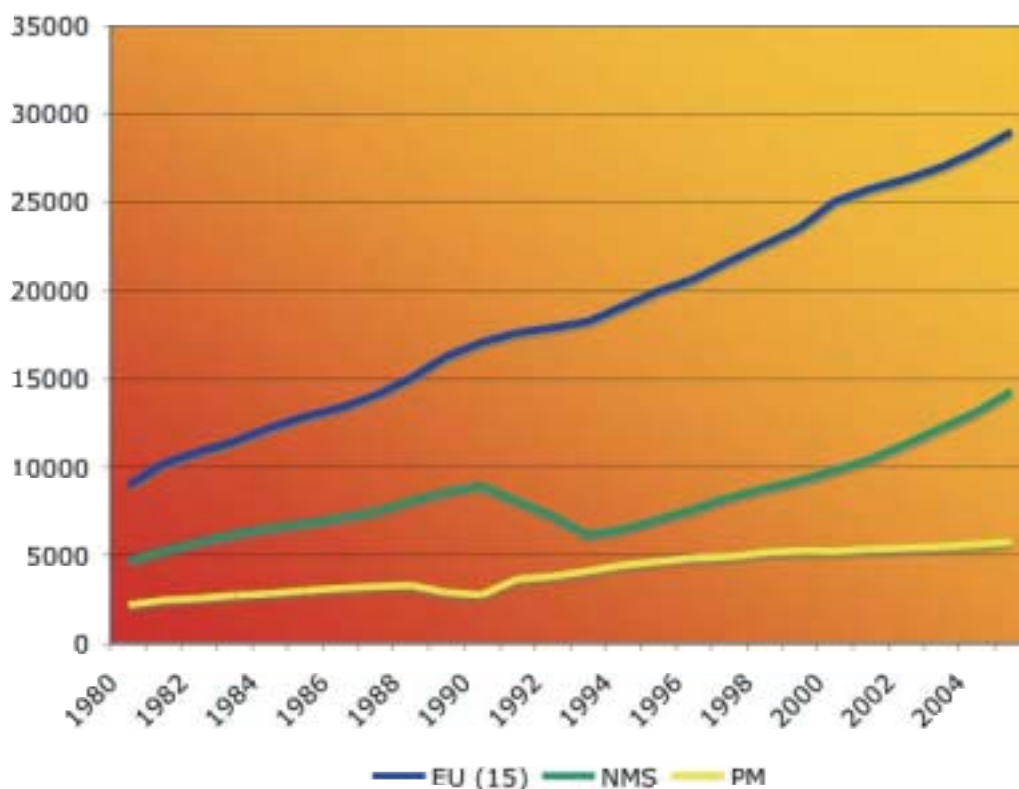
Conclusion : un panorama général qui implique une perspective politique élargie

Les PM ont, donc, fait des progrès constants dans la gestion macroéconomique. Contrairement à d'autres régions, cela leur a permis d'éviter les crises (à l'exception de la Turquie). Mais ils n'ont pu impulser une dynamique suffisante pour amorcer une convergence et sortir du stade de pays à revenu intermédiaire moyen. Le graphique

ci-dessous montre de façon éclatante le décalage croissant qui se manifeste entre l'UE et les NMS, d'une part, et les PM, de l'autre. Il révèle aussi que depuis 1995 ce décalage s'est accru malgré le partenariat. Il est clair que si le sentier de croissance ne se modifie pas sensiblement dans les dix années qui viennent, des crises apparaîtront qui risquent de remettre en cause l'acquis obtenu. On rappellera, en effet, que les 15 prochaines années sont les années décisives pour employer 35 millions de nouveaux actifs dans ces pays. Et qu'à l'issue de ces quinze années, la population active ira progressivement vers la stabilité. Cet accroissement de population active qui est inscrit dans les comportements de fécondité passée peut être un cadeau considérable pour l'ensemble de la région si des emplois lui sont offerts. Dans le cas contraire, il constituera une menace redoutable, y compris pour les pays européens.

Tous les indicateurs montrent donc que l'équilibre atteint aujourd'hui dans la région est insuffisant et que s'en contenter l'exposerait à d'importants bouleversements. La conviction du Femise est qu'un changement d'échelle du partenariat est indispensable. L'expérience de ces dix ans de Barcelone révèle que même des progrès réels sur tels ou tels points spécifiques, sans dynamique d'ensemble, contribuent peu à améliorer la situation. La difficulté est importante, car le diable est aussi dans les détails et négliger un blocage institutionnel ou une rigidité réglementaire sur un élément déterminant peut bloquer toute la démarche. L'enjeu est donc double, d'une part, mettre en place une vision et un dispositif de pilotage macroéconomique qui favorise le dynamisme d'ensemble et, de ce point de vue, le Femise considère que depuis la phase d'ajustement l'on s'est trop exclusivement centré sur l'amélioration de l'offre et pas assez sur la

Graph 26 : Evolution des PIB par tête (PPA) 1980-2005



Source : WEO, avril 2004.

demande, d'autre part, faire évoluer les sociétés à un niveau institutionnel beaucoup plus approfondi, ce qui implique une crédibilité de la démarche qui est aujourd'hui remise en cause.

L'amélioration de l'offre ne vient pas seulement de l'ouverture. Dans le domaine du financement, des infrastructures, des politiques industrielles, la dimension régionale permettrait de réaliser des économies d'échelle, de réduire les coûts de transaction et, au total, d'améliorer les capacités d'offre. Toutes les études microéconomiques qui ont été menées montrent également que l'entreprise pour investir, réaliser des gains de productivité et faire des profits a besoin d'un marché dynamique (c'est l'aspect demande) et d'un environnement institutionnel incitatif, attentif à ses besoins et transparent. L'effort considérable qui a été fait en faveur du sérieux de la gestion macroéconomique a probablement sous-estimé ces points. Ce qui apparaît clairement, en effet, c'est que la libéralisation commerciale et les politiques exclusivement centrées sur l'offre, bien qu'indispensables, sont des instruments incomplets.

A côté des stratégies d'offre, sur lesquelles le partenariat a été centré, il faut accorder plus d'attention à la demande interne et régionale. On pourrait, à cet égard, tirer des leçons de l'expérience mexicaine et considérer les risques qu'il y aurait à attendre du marché européen la source du dynamisme méditerranéen. Il faut rappeler que si les investisseurs internationaux recherchent des conditions d'offre compétitives dans les pays où ils s'implantent, ils cherchent aussi des marchés. Tous les « voisins » de l'UE ne sont pas identiques de ce point de vue, ne serait-ce que du fait de leur taille et de leur démographie. Les pays méditerranéens ont des caractéristiques communes qui devraient conduire l'UE à favoriser des programmes du même

type dans plusieurs pays. On peut penser, notamment, au secteur du logement. Des études ont montré les besoins qui existaient dans ce domaine en Méditerranée et l'effet d'entraînement par les revenus que pourrait avoir le secteur du bâtiment dans ces pays.

Enfin, il y a le rôle de l'ancrage externe, lui-même, sur la psychologie des opérateurs. Bien qu'ayant une croissance assez largement inférieure aux régions les plus dynamiques, l'Europe a montré son extraordinaire capacité à contribuer à la convergence de ses voisins (au sens large). Son projet politique a eu des incidences économiques parce que l'économie est désormais affaire de crédibilité et d'anticipations. C'est la crédibilité du rapprochement à l'Union (sans doute plus que les réalisations effectives dans les réformes et la bonne gestion macroéconomique cf. Rapport Femise 2003 sur la transition) qui a entraîné le monde des affaires à s'impliquer de façon aussi importante dans l'émergence des pays d'Europe Centrale. C'est également elle qui a permis aux gouvernements de poursuivre les réformes de façon continue, malgré des opinions publiques longtemps hésitantes devant la montée du chômage (au milieu des années 90, les enquêtes d'opinions montraient que la population polonaise regrettait majoritairement l'ancien système). Le flou qui entoure aujourd'hui la situation des pays méditerranéens vis-à-vis de l'Europe, est un handicap comparatif considérable qui ne peut pas ne pas avoir de conséquences sur la dynamique économique de la région. Ce point doit être précisé.

Concernant le pilier économique, Barcelone était centré sur le libre-échange industriel. Les plus optimistes en attendaient trois conséquences :

✓ Le choc de la concurrence ; les pays allaient se mettre au niveau et l'ouverture commerciale allait stimuler les réformes,

✓ L'intégration Sud-Sud allait être un sous-produit naturel de l'ouverture entre le Nord et le Sud,

✓ L'effet d'annonce de l'ouverture commerciale, « le contrat » passé avec l'UE et la crédibilité qui y était attachée, allaient favoriser les investissements étrangers.

Sur ces trois plans, les attentes ont été déçues comme le montrent bien les analyses précédentes. La libéralisation commerciale n'a pas eu l'effet de levier attendu. La comparaison avec ce qui s'est produit dans le même temps en Europe centrale conduit à souligner a contrario la force d'entraînement de la perspective d'adhésion à l'Union.

Ce qui se passe actuellement en Turquie est un bon exemple d'une force d'attraction qui fonctionne :

- 1) Le Conseil européen a reconnu à la Turquie le statut de candidat à l'adhésion,
- 2) Rejoindre l'UE est devenu l'une des premières priorités de la Turquie,
- 3) L'intégration de « l'acquis communautaire » aide la Turquie à définir son programme de réformes et constitue un repère qui lui permet d'évaluer son processus de réformes.

Cette force d'entraînement peut être résumée en un point central : « l'adhésion à l'UE implique de la part des pays candidats une véritable adhésion à un modèle économique et politique que l'Union se donne les moyens d'encourager lourdement par les fonds structurels ».

Barcelone ne requerrait pas ce type d'adhésion de la part des partenaires et l'UE n'a aucun moyen d'y conditionner son aide. A partir de là, on était avec le partenariat euro-méd dans un « contrat » extrêmement lâche

et peu structurant pour les acteurs publics comme privés. De ce point de vue, la politique de voisinage risque de n'être guère plus opérante. Elle « saute » les points 1 et 2 pour proposer le point 3 . Mais est-ce que la participation progressive au marché intérieur peut être sur le moyen/long-terme une perspective suffisamment forte pour attirer les pays « voisins » dans ce long processus de reprise de l'acquis communautaire, alors qu'ils sont aujourd'hui très loin des « standards » européens ?

Toujours dans l'optique de la crédibilité recherchée et de la formation d'anticipations favorables quant au devenir de la région, il faut noter que Barcelone ne peut plus fonctionner à l'identique. Alors qu'en 1995, Barcelone dessinait une Euro-Méditerranée à 15+12, nous sommes passés en 2004, à 25UE + 3 candidats + 9 Med.

Quant à la politique de voisinage, elle signifie désormais, 25 UE + 3 candidats + 6 candidats potentiels + 16 voisins (dont 9 Med). Quel sera leur statut véritable à terme ? Un espace à absorber ultérieurement dans une très grande Europe continuant à évoluer par cercles concentriques de plus en plus larges comme elle n'a cessé de le faire depuis le Traité de Rome ? Un espace de pays « tampons » vis-à-vis desquels les questions de « sécurité » européenne seront dominantes ?

Le point de vue du Femise est que si l'on veut que Barcelone joue encore un rôle d'ancrage crédible, producteur d'anticipations favorables indispensables désormais à l'émergence (ce que ne pourra pas réaliser la politique de voisinage), il doit être hautement réaffirmé, institutionnalisé, doté de moyens propres et offrir de façon multilatérale des blocs d'acquis communautaires permettant d'accéder à l'espace économique européen.

B- PROPOSITION POUR LE FUTUR

Le processus de Barcelone, examiné dans la partie précédente, constituait un cadre prometteur de coopération nord-sud. Toutefois, il comportait quelques objectifs ambitieux dont très peu furent atteints. Les négociations conduites sous l'égide du processus de Barcelone étant centrées sur les biens industriels, le processus en cours de libéralisation des échanges n'a pas apporté l'effet escompté, à savoir une plus forte croissance au Sud. La concurrence avec les marchés européens n'a pas permis d'améliorer sensiblement la qualité des produits ou la productivité au sud de la Méditerranée ; pas plus que l'ouverture du commerce n'a impliqué de réformes conséquentes ; l'intégration sud-sud n'est pas devenue un résultat naturel de la libéralisation, cette dernière n'ayant pas amélioré les IED. Cette longue période de transition a insuffisamment contribué à restreindre le protectionnisme des marchés intérieurs et à préparer progressivement les pays à la libéralisation.

Les observateurs reconnaissent que l'expérience vécue par les économies d'Europe Centrale et de l'Est, marquée par un bond économique remarquable, était différente de celle des partenaires méditerranéens (PM), car la première reposait sur le concept d'intégration profonde conduisant à l'adoption des acquis communautaires. En d'autres termes, ces pays devaient adhérer au modèle économique de l'UE, ce qui a renforcé le processus de réformes.

S'agissait-il d'un problème lié au partenariat ou de mise en oeuvre ? Peu importe à ce stade car le partenariat Euro-Med prend désormais une nouvelle orientation : les pays de l'UE appliquent la politique européenne de voisinage (PEV). Les points de vue sur la PEV sont très variés, certains plaçant le processus de Barcelone au centre du cadre de la PEV, alors

que le sud craint que le processus de Barcelone ne soit dilué. La PEV modifie le cadre en passant d'un principe de large coopération à une tentative d'établissement d'un lien entre certaines actions pour renforcer le développement des politiques nationales.

Au travers de ses plans d'action, la PEV incorpore le bilatéralisme et la différenciation, permettant à la fois une approche multilatérale et pays par pays, qui adapte les relations avec l'UE aux questions spécifiques des pays individuels et aux progrès effectués. Avec évidemment le risque que ces relations spécifiques verticales ne se fassent au détriment de la liaison multilatérale incluse dans Barcelone. En outre, le Plan d'Action traite de questions qui furent brièvement mentionnées dans la Déclaration de Barcelone, et qui gagnèrent en importance au cours des années : immigration, lutte contre le crime organisé et le terrorisme.

Alors que le processus de Barcelone n'a pas été à la hauteur des attentes des PM[52], la nouvelle initiative PEV soulève des inquiétudes sur le risque de dilution accrue d'un processus qui n'a pas été en mesure de répondre aux besoins de développement dans le sud. En conséquence, dans la formulation d'une vision pour de futures relations euro-med, le Femise considère qu'il y a trois points fondamentaux étroitement liés, qui doivent être examinés.

Premièrement, il est essentiel d'éviter que la PEV ne conduise à une dilution du processus de Barcelone. La PEV doit être perçue comme un moyen de renforcer et de consolider le processus de Barcelone, mais dans un contexte élargi. Une dilution du processus de Barcelone peut se produire soit en termes absolus en raison de la diminution des ressources financières, soit en termes relatifs lorsqu'une assistance financière et technique

est mise en oeuvre pour d'autres régions. En conséquence, il est important de réaffirmer la spécificité de l'identité méditerranéenne et ses relations historiques avec l'Europe, ainsi que le fait que la PEV n'a pas pour objet de supplanter le partenariat euro-med au bénéfice d'une notion multilatérale imprécise et de peu de portée historique et symbolique.

Deuxièmement, il est essentiel de reconnaître explicitement l'importance de l'intégration sud-sud en raison de son effet de complémentarité avec les objectifs proposés par le processus de Barcelone. Actuellement, les niveaux d'échange sont très bas parmi les PM pour un certain nombre de raisons telles qu'une forte similitude de leurs structures de production et d'exportation, l'idéologie dominante de la substitution des importations, la taille considérable du secteur public, et les protections tarifaires relativement élevées. De plus, l'absence de volonté politique constitue une contrainte majeure.

On ne peut qu'insister sur l'importance de l'intégration sud-sud. Les avantages de l'élargissement des marchés dans le sud qui permettent des économies d'échelles, et l'amélioration des effets de démonstration des expériences réussies par des PM, ne peuvent que conforter leurs efforts en vue de combler le fossé de développement. La PEV doit tirer profit des leçons de l'Accord d'Agadir. L'analyse effectuée dans la partie précédente montre que les objectifs d'Agadir ne sont pas encore atteints en raison de la fragilité de la base économique des pays signataires, et de la similitude de leurs structures commerciales. L'expérience des nouveaux états membres (NMS) peut être riche d'enseignements pour définir les secteurs de développement tels que la participation aux chaînes internationales de production et à la sous-traitance nord-sud.

Pour préserver l'esprit de Barcelone, nous suggérons de mettre en place une unité politique de vérification du respect de l'Accord de Barcelone. Cette unité se concentrera à la fois sur les PM et sur le renforcement de l'intégration.

Troisièmement, un aspect positif de la PEV, qui faisait partiellement défaut dans le processus de Barcelone, réside dans la possibilité d'ancrer la réforme (au sens large du terme) dans le sud sur les repères de l'UE. Les analystes et les observateurs reconnaissent que l'ancrage des réformes est très important pour impulser la vision des réformes au sud, et pourrait faciliter le processus de regroupement de soutien des parties prenantes (y compris les gouvernements, le secteur privé, et la société civile).

A la lumière des observations actuelles sur les initiatives d'intégration (comparées à la libéralisation multilatérale basée sur l'OMC), il existe un consensus croissant selon lequel une plus forte intégration conduirait à de plus grands avantages économiques. Une intégration plus poussée implique non seulement le démantèlement des barrières tarifaires, mais également l'élimination de barrières commerciales non tarifaires, l'amélioration de l'environnement propice aux flux d'investissement et financiers, des procédures et cadres juridiques (politique de concurrence, lois du travail, lois commerciales), la libéralisation de la mobilité de la main d'oeuvre (soit temporaire conformément aux termes de GATS 4, soit permanente), et l'amélioration des infrastructures. L'harmonisation des règles et normes, qui dans le cadre de l'UE correspond à l'adoption des acquis communautaires, est particulièrement importante.

La PEV englobe des pays d'une grande diversité qui ne sont liés ni par l'histoire, ni par la géographie, ni par la culture, et qui en consé-

quences peuvent ne pas répondre à l'esprit de la déclaration de Barcelone. Il y a un risque que la PEV ne contribue à la désintégration de l'identité méditerranéenne. L'UE devra oeuvrer au renforcement de la personnalité méditerranéenne du processus de Barcelone pour contrebalancer les effets négatifs de la hiérarchie relative prédéfinie entre les partenaires de l'UE. L'UE devra non seulement s'assurer que les instruments financiers fournis aux états voisins dans le cadre de la PEV ne procèdent pas simplement d'une notion géographique, mais également que les sommes allouées aux PM ne seront utilisées que pour eux et ne seront pas réduites si un autre voisin se trouvait dans une situation difficile. L'immense étendue géographique de la PEV, de la Russie au Maroc, y compris les pays du sud caucasien, pourrait conduire à des situations dans lesquelles les partenaires de Barcelone se trouveraient repoussés des marchés intérieurs de l'UE en raison de contraintes géographiques. Cela pourrait conduire ces pays à devenir moins liés à l'UE. Afin de réduire les risques de voir apparaître une telle situation, la PEV devrait promouvoir des initiatives sous-régionales et encourager encore l'intégration sud-sud.

Toute vision pour la coopération Euro-Med devrait être formulée selon quatre axes, dont l'objectif stratégique est de permettre aux PM de combler leur retard de développement économique. A savoir :

Comblant le retard de développement économique par l'approfondissement de la réforme

Comme indiqué précédemment, le processus de Barcelone a permis d'instituer des moteurs primaires de réformes, mais qui étaient malheureusement confinés à la libéralisation du commerce. Pour répondre aux besoins pressants de développement des PM,

des réformes poussées devraient être mises en oeuvre. En conséquence, un des aspects positifs de la PEV est l'accent mis sur la réforme dans d'autres secteurs de la réglementation économique, avec une attention particulière portée à l'harmonisation des règles et normes.

Les PM doivent appréhender cette nouvelle initiative comme une opportunité d'ancrage de leurs réformes aux repères éprouvés de l'UE ; mais en même temps, les PM sont conscients de leurs relations spécifiques avec l'UE et souhaitent des initiatives de l'UE pour les approfondir. Cette reconnaissance mutuelle sera probablement l'élément clef du succès pour les futurs plans d'intégration.

Les réformes devraient impliquer non seulement une réduction mutuelle des barrières tarifaires, mais également des réductions des barrières non-tarifaires, des barrières administratives et bureaucratiques, des formalités douanières, etc. Il est également important de réduire les autres freins aux échanges, et à ce titre par exemple d'améliorer les infrastructures de liaisons (route, rail, mer). Actuellement, dans le cadre de ses relations commerciales, l'UE autorise au mieux le cumul diagonal des règles d'origine. L'UE devrait étudier la possibilité de passer simplement à une règle de la valeur ajoutée pour la détermination des statuts d'origine et autoriser le cumul total, compte-tenu de son important excédent commercial vis-à-vis des PM.

Il est acquis depuis longtemps que l'UE assure un libre accès à ses marchés, sauf ceux pour les produits considérés comme sensibles, essentiellement les produits agricoles. Il est difficile pour les PM d'être concurrentiels en raison de telles politiques, et donc l'UE devrait ré-examiner ces politiques et évaluer leur impact sur les exportations de produits agricoles et de produits alimentaires des PM.

Le Femise recommande de ce point de vue une évolution sensible de la PAC et un Feoga Orientation agricole centré sur la Méditerranée.

Les questions d'approfondissement de l'intégration devraient faire l'objet d'une assistance technique et financière, particulièrement le partage de conseils et d'expériences en ce qui concerne la politique de concurrence, le cadre juridique commercial, les régimes du droit de la propriété intellectuelle (DPI), et l'harmonisation des règles et normes. L'élaboration des normes devrait être plus transparente, et l'adéquation de ces normes aux réalités des PM devrait être facilitée par le biais de procédures d'essai et de certification appropriées. Tout cela aiderait les PM à instituer le cadre politique approprié propice aux investissements (étrangers et nationaux).

Engager le secteur privé et la société civile : le rôle des institutions

Les PM ne pourront atteindre l'objectif de modernisation économique que par le biais d'un engagement actif du secteur privé, du monde des affaires et de la société civile. La transformation du rôle de l'Etat doit se poursuivre, celui-ci réduisant ses interventions directes, et certainement son emprise sur les activités économiques, pour tenir un rôle de régulateur des marchés des capitaux et du travail, créant ainsi un environnement propice et permettant à l'autorité de la loi de fonctionner avec efficacité au bénéfice du secteur privé. De la même manière, le cadre juridique contraignant la formation et le fonctionnement des organisations de la société civile devra être réformé.

Pour gérer cela et promouvoir une plus profonde intégration, le développement institutionnel est une entreprise importante autant qu'elle est un défi. Il existe un consensus sur

l'implication de trois parties prenantes clef : le gouvernement, le secteur privé, et la société civile. Les institutions qui représentent et gèrent l'interaction entre ces trois agents sont relativement sous-développées, et il s'agit d'un domaine où l'aide et l'expérience de l'UE seraient très utiles.

L'assistance financière de l'UE a surtout porté sur les projets audiovisuels ou de patrimoine, avec des dépenses qui dépassent celles dirigées vers des mesures visant à la mise en oeuvre d'une zone de libre échange et des mesures d'information et de communication. Il est nécessaire d'orienter plus de fonds afin d'améliorer les liens entre la société civile, les gouvernements et le secteur privé. Il faut par ailleurs conforter l'autorité de la loi et une bonne gouvernance.

Pour l'heure, les PM n'ont pas réussi à développer une vision à long terme ni à matérialiser le concept simple du document de Barcelone, à savoir "une zone partagée de prospérité" en une stratégie cohérente et viable. Cela justifie que l'on revoie la stratégie européenne d'engagement de la communauté locale des affaires et la société civile. Quelle a été l'efficacité des fonds européens MEDA pour le soutien aux chambres de commerce locales, comment leur rôle et leur autonomie ont-ils changé pendant la période de partenariat, quel a été le succès de leur contribution à la décentralisation des décisions économiques?

La PEV devrait apporter plus de rigueur à la question des réformes institutionnelles ; sans doute l'assistance financière et technique de l'UE devrait-elle être liée au progrès des réformes institutionnelles. La PEV pourrait devenir un instrument de développement de la prise de conscience de l'écart entre le modèle de développement des PM et celui d'autres économies émergentes. L'ouverture

des échanges, les règles de concurrence, la protection des DPI, le filet de sécurité, les normes d'éducation, l'autonomie des juges, l'application de la loi, la lutte contre la corruption ne sont pas les seuls paramètres utiles au classement des pays. Il existe de fortes barrières qui freinent le développement social et économique ; ce sont des sources rentières qui travaillent contre l'utilisation efficace des ressources et la circulation de l'information et de la connaissance.

La coopération régionale au niveau politique (conférences ministérielles Euro-Med), au niveau officiel (Comité Euro-Med ou réunions d'Officiels de haut niveau), et les réseaux de la société civile constituent de bons réseaux politiques et de partenariat. Ils doivent toutefois être complétés par d'autres mécanismes qui assurent une plus large exposition des sociétés civiles des deux côtés de la Méditerranée. Cela pourrait inclure des réseaux parlementaires, des réseaux de journalisme, des réseaux de partis politiques, et des partenariats de villes.

Les partenariats nord et sud méditerranéens qui partagent des expériences sur le rôle de la société civile pourraient apporter une contribution bienvenue, car ils serviraient de relais d'expérience pour améliorer le côté demande d'une bonne mise en oeuvre de réglementations commerciales ouvertes. Il est également important de promouvoir les liens média-société civile.

Amélioration de l'environnement pour les investissements nationaux et étrangers

Le comblement de l'écart de développement entre le nord et le sud dépendra surtout de l'amélioration du taux d'investissement dans les PM. Alors que la priorité doit être donnée à la mobilisation des investissements natio-

naux, on observe manifestement que l'écart d'investissement reste large dans la plupart de ces pays. Pour compenser le manque d'épargne nationale, il est essentiel de créer des conditions favorables aux investissements étrangers. La part des PM dans les flux d'IDE reste négligeable.

Compte tenu de l'urgence dans les PM que constitue le chômage, surtout chez les jeunes, il est crucial de créer un environnement commercial favorable au secteur privé. Il faut améliorer les investissements nationaux et étrangers pour atteindre des taux de croissance élevés et durables pour absorber la main d'oeuvre nouvelle sur le marché. Les économies des PM doivent disposer de politiques qui facilitent l'entrée et la sortie d'entreprises, ainsi que les activités commerciales afin de minimiser les coûts de transaction. En plus des entrées et sorties des marchés, il faut examiner la législation du travail, la fiscalité, les règlements douaniers, l'accès aux capitaux, et la gouvernance d'entreprises.

Sous l'égide de la PEV, la Commission a suggéré que des accords futurs soient conclus avec les voisins européens, qui comprendraient des dispositions réciproques garantissant aux compagnies nationales le traitement de leurs opérations ainsi que le renforcement du cadre global afin de protéger l'investissement. De plus, la Commission a suggéré que l'UE aide à l'amélioration des initiatives de dialogues B2B impliquant l'UE et les entreprises des voisins telles que les sommets commerciaux avec les pays méditerranéens qui se sont révélés être des instruments utiles pour que les entrepreneurs développent des suggestions pratiques sur la manière d'améliorer le climat d'investissement et commercial dans les pays voisins.

Il faut mettre en place des régimes de DPI pour faciliter l'investissement et promouvoir

le transfert de technologies. Il faut également établir un capital de formation et d'investissement humain (et physique) pour faciliter la croissance de productivité. Pour que cette politique soit correctement formulée, les mécanismes ci-dessus doivent être compris dans le contexte des pays de Barcelone. En conséquence, il devient important d'améliorer la qualité des données sectorielles et d'entreprises disponibles sur ces questions. Cela nécessite d'effectuer de nouvelles études et/ou d'encourager les PM (ex. Tunisie, Egypte) à rendre accessibles les données dont ils disposent.

La plus grande partie de notre compréhension des changements au niveau des entreprises, et des effets sectoriels de l'emploi se concentrent sur le secteur formel. Il est essentiel de mieux comprendre le secteur informel et la relation entre le secteur formel et informel. Là encore, il est nécessaire de disposer de plus d'informations et d'analyses. Pourquoi les entreprises restent-elles dans le secteur informel ? Les coûts d'établissement sont-ils très élevés ? Les coûts d'embauche et de licenciement des employés sont-ils très élevés ? Si oui, ces coûts peuvent-ils être réduits effectivement ? Ces questions sont très importantes du point de vue de la croissance de la productivité agrégée et du point de vue de la politique de répartition de la richesse. Comme ailleurs, il faut s'assurer que les pays du processus de Barcelone disposent de la capacité et de l'expertise techniques pour introduire, gérer, et évaluer les types de politiques proposées. En conséquence, le développement des capacités institutionnelles devrait conserver toute son importance.

Des efforts doivent être faits pour aller au delà du niveau macroéconomique jusqu'au niveau sectoriel. La capacité d'attractivité des investissements vers les secteurs leaders

qui peuvent jouer un rôle de moteur de croissance, comme les produits manufacturés et la remise à niveau des PME, pourrait accélérer la croissance. De la même manière, l'investissement dans les infrastructures, particulièrement le transport, orienterait en masse les investissements privés nationaux et étrangers vers d'autres secteurs.

Enfin, des actions lourdes, au niveau régional, sur le logement pourraient à la fois satisfaire à une déficience sociale importante, créer des emplois en grand nombre et rééquilibrer une logique d'offre qui a été quasiment exclusive de tout autre pendant plus de 15 ans.

Au cours de la dernière décennie, plusieurs PM ont accéléré leurs efforts en vue de créer un environnement propice aux investissements étrangers, tâche qui n'est pas terminée. Une telle réforme devrait se concentrer sur l'élimination des contraintes juridiques qui freinaient le flux des investissements étrangers, et la simplification des règlements et procédures auxquels les investisseurs étrangers sont confrontés. De ce point de vue, les éléments suivants sont essentiels pour attirer les IED : la réforme des règlements douaniers, le raccourcissement de la période nécessaire au lancement d'entreprises, la facilitation du transfert des profits.

Le rôle des centres de recherche

Il faut également des mécanismes de surveillance pour évaluer en permanence le progrès des réformes des PM, et ils sont essentiels pour fournir des évaluations non biaisées de toutes les parties prenantes (gouvernement, secteur privé, société civile). La coopération nord-sud est considérée comme importante de ce point de vue, non seulement pour les échanges d'expérience et le développement des capacités institution-

nelles, mais pour assurer que le résultat des recherches se reflète dans les vues des deux côtés du partenariat.

Au cours de la dernière décennie, sous l'égide du processus de Barcelone, des ressources financières et techniques ont été allouées à la promotion de la recherche sur le partenariat euro-med et son progrès. L'expérience du Femise au cours des sept dernières années montre que la création d'un réseau régional était indispensable pour le développement des capacités institutionnelles dans le secteur de la recherche, particulièrement au sud. Cette expérience met également en lumière l'importance des liens entre la recherche et la prise de décisions politiques où les résultats de la recherche, particulièrement les travaux empiriques et appliqués, servent à la conception de politiques économiques et sociales. Finalement, cela a également aidé à établir des liens plus étroits entre les centres de recherche du nord et du sud. La poursuite d'une telle ini-

tiative serait importante pour assurer le suivi et l'évaluation des progrès, et pourrait également faciliter la réorientation du parcours d'intégration suivant les besoins. Le renforcement des réseaux d'institutions de recherche, tels que le Femise et Euromesco, contribue non seulement à renforcer les capacités du sud mais crée également un large forum de dialogue nord-sud, et aide aux échanges de connaissances.

En conclusion, il est important d'insister sur le fait que la réforme est un processus dynamique et continu, et que lorsqu'une phase est terminée une nouvelle commence avec ses défis et ses objectifs propres. Le rôle des institutions est important pour suivre et documenter les expériences réussies dans le nord et dans le sud. En conséquence, la coopération institutionnelle nord-sud continue, et l'assistance technique et financière sont importants pour canaliser les ressources indispensables pour gérer effectivement les initiatives d'intégration envisagées.

Bibliographie

- Al-Atrash et T. Yousef, (2000), "Is Arab Regional Integration Too Little", IMF Working Paper No. 00/10
- Anderson et Neary, (1996), « A new approach to evaluating trade policy », *Review of Economic Studies* 63 (1), pp. 107-125
- Baldwin R., (1989), "Measuring Non-Tariff Trade Policies", NBER Working Paper No. 2978
- Bellon B. (Dir) et alii, « La diffusion des TIC comme technologies génériques en Méditerranée - Dividendes ou fractures numériques ? », Etude Femise FEM21-22 dirigée par l'ADIS, juillet
- Bhattacharya R., (2003), « Exchange Rate Regime Considerations for Jordan and Lebanon », World Bank, working paper no.WP/03/137.
- Bouët, Fontagné, Mimouni et Pichot, (2002), « MacMaps : une mesure bilatérale et désagrégée de l'accès au marché », *Economie Internationale* N°89-90
- Brenton P. et M. Manchin, (2002), "Making EU Trade Agreements Work: The Role of Rules of Origin", CEPS Working Document N°183, March
- Brown D., A. Deardorff et R. Stern, (1997), "Some Economic Effects of the Free Trade Agreement between Tunisie and the European Union", in Galal, Ahmed and Bernard Hoekman (eds.), *Regional Partners in Global Markets: Limits and Possibilities of the Euro-Med Agreements*, CEPR and ECES.
- Commission des Communautés Européennes Parlement, (2003) - *Wider Europe - Neighbourhood: A new Framework for Relations with our Eastern and Southern Neighbours* », COM(2003) 104 Final, March
- Commission des Communautés Européennes, (2003), « Communication de la Commission au Conseil - Organiser le soutien au développement du secteur privé en Méditerranée », SEC(2003), septembre
- Commission des Communautés Européennes, (2003), « The Euro-Mediterranean Policy Dialogue in a Wider Europe Perspective », Discussion Paper presented during the 2nd Euro-Mediterranean Regional Economic Dialogue, Rome 20 october
- Commission des Communautés Européennes, (2004), « Communication de la Commission - Politique Européenne de Voisinage - Document d'Orientation », COM(2004) 373 Final, mai
- Commission des Communautés Européennes, (2004), « Communication de la Commission au Conseil et au Parlement Européen relative aux instruments consacrés à l'aide extérieure dans le cadre des futures perspectives financières 2007-2013 », COM(2004) 626 Final, septembre
- Commission des Communautés Européennes, (2004), « Communication from the Commission to the Council on the Commission Proposals for action Plans under the European Neighbourhood Policy », COM(2004) 795 Final, December
- Commission des Communautés Européennes, (2004), « Politique européenne de Voisinage - Rapport sur Israël », SEC(2004), Document de travail, mai
- Commission des Communautés Européennes, (2004), « Politique européenne de Voisinage - Rapport sur l'Autorité Palestinienne », SEC(2004) 565, Document de travail, mai
- Commission des Communautés Européennes, (2004), « Politique européenne de Voisinage - Rapport sur la Jordanie », SEC(2004), Document de travail, mai
- Commission des Communautés Européennes, (2004), « Politique européenne de Voisinage - Rapport sur la Tunisie », SEC(2004) 570, Document de travail, mai
- Commission des Communautés Européennes, (2004), « Politique européenne de Voisinage - Rapport sur le Maroc », SEC(2004) 569, Document de travail, mai
- Commission des Communautés Européennes, (2004), « Proposed Action Plan EU- Palestinian Authority », décembre
- Commission des Communautés Européennes, (2004), « Proposed Action Plan EU-Israel », décembre
- Commission des Communautés Européennes, (2004), « Proposed Action Plan EU-Jordan », décembre
- Commission des Communautés

- Européennes, (2004), « Proposed Action Plan EU-Morocco », décembre
- Commission des Communautés Européennes, (2004), « Proposed Action Plan EU-Tunisia », décembre
- Commission des Communautés Européennes, (2004), « Proposition de règlement du Parlement Européen et du Conseil portant dispositions générales concernant la création d'un instrument européen de voisinage et de partenariat », COM(2004) 628 Final, septembre
- Commission Européenne, (2003), *Europe and the Mediterranean, Towards a Closer Partnership: An Overview of the Barcelona Process in 2002*, Brussels: The European Commission
- Dasupta D., Keller, J. et T.G. Srinivasan, (2002), "Reform and Elusive Growth in the Middle East: What Has Happened in the 1990s?". Working Paper 25. World Bank, Washington D.C.
- Devlin J. et J. Page, (2001), "Testing the Waters: Arab Integration, Competitiveness, and the Euro-Med Agreements" in Dessus, Sebastian, Julia Devlin and Raed Safadi (eds), *Towards Arab and Euro-Med regional Integration*, OECD, ERF and the World Bank
- Djankov S., et al. (2002). "The Regulation of Entry". *Quarterly Journal of Economics*, V. 117, pp.1-37.
- Domaç I. et G. Shabsigh, (1999), "Real Exchange Rate Behavior and Economic Growth: Evidence from Egypt, Jordan, Morocco, and Tunisia", *International Monetary Fund*, working paper no.WP/99/40, March.
- DREE, (2004), "Les investissements étrangers en Egypte", décembre
- DREE, (2004), *L'intégration économique régionale dans la zone méditerranéenne*, Août
- Egert B., Drine I., Lommatzsch K. et C. Rault, (2002), « Balassa-Samuelson Effect in Central and Eastern Europe : Myth or Reality ? », University of Michigan Business School, William Davidson working paper no.483, July.
- Fanizza D., Laframboise N., Martin E., Sab R. et I. Karpowicz, (2002), « Tunisia's Experience with Real Exchange Rate Targeting and the Transition to a Flexible Exchange Rate Regime », *International Monetary Fund*, working paper no.WP/02/190, November.
- Fawzy S., (2003), "The Economics and Politics of Arab Economic Integration" in Galal, Ahmed and Bernard Hoekman (eds.) *Arab Economic Integration: Between Hope and Reality*, Brookings Institution Press and ECES.
- Fischer C., (2002), « Real Currency Appreciation in Accession Countries : Balassa-Samuelson and Investment Demand », Deutsche Bundesbank, Economic Research Centre, discussion paper no.19/02, July.
- Fischer S., (1993), "Prospects for Regional Integration in the Middle East", in de Melo, Jaime and Arvind Panagariya (eds.), *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge: Center for Economic Policy Research (CEPR) and Cambridge University Press
- Galal A., (2000), "Incentives for Economic Integration in the Middle East", in Hoekman, Bernard and Hanaa Kheir-El-Din (eds) *Trade Policy Developments in the Middle East and North Africa*, World Bank and ERF
- Gazirek M. (Dir) et alii, « Les Effets des Accords d'Association sur l'Industrie des Pays Partenaires Méditerranéens », Etude Femise FEM21-21 dirigée par Sussex University, juillet
- Ghoneim A. F., (2003), "Helping to Identify the Potential and Mode for Liberalization of Trade in Services in the Southern Mediterranean Countries: The Case of Egypte", presented at the University of European Union Annual Meeting, Florence Italy, 19-24 March 2003, Published as ERF working paper
- Guetat I. et F. Serranito, (2003), « Using Panel Unit Root Tests to Evaluate the Income Convergence Hypothesis in Middle East and North Africa Countries », ERF conference, Marrakech.
- Konan D. E. et K. E. Maskus, (2004), « Quantifying the impact of services liberalization in developing country - World Bank Policy research WP 3193 Janvier.
- Havrylyshyn O. et P. Kunzel, (1997), "Intra-Industry Trade of Arab Countries: An Indicator of Potential Competitiveness", IMF Working Paper No. WP/97/47
- Havrylyshyn O., (1997), "Global Integration Strategy for the Mediterranean Countries, IMF

- Hoekman B. et C. Primo Braga, (1996), "Trade in Services, GATS and the Arab Countries" in El-Naggar Said (ed.) *The Uruguay Round and the Arab Countries*, Washington D.C.: IMF
- Hoekman, B. et S. Djankov, (1997), "Towards a Free Trade Agreement with the European Union: Issues and Policy Options for Egypte", in Galal, Ahmed and Bernard Hoekman (eds.), *Regional Partners in Global Markets: Limits and Possibilities of the Euro-Med Agreements*, CEPR and ECES.
- IMF, 2004, Tunisia, Country Report no.04/360, November.
- IMF, 2004, Tunisia, Country Report no.04/360, November.
- IMF, 2004, Tunisia, Country Report no.04/360, November.
- Institut de la Méditerranée, (2000), « MEDA 1995 - 2000. Etat des lieux du Processus de Barcelone. Cinquième anniversaire », juin
- Jbili A. et V. Kramarenko, (2003), "Choosing Exchange Regimes in the Middle East and North Africa", *International Monetary Fund*,
- Konan, D. et K. Maskus, (1997), "A Computable General Equilibrium Analysis of Egyptian Trade Liberalization Scenarios", in Galal, Ahmed and Bernard Hoekman (eds.), *Regional Partners in Global Markets: Limits and Possibilities of the Euro-Med Agreements*, CEPR and ECES.
- Lannon E., (2004), « Le Traité constitutionnel et l'avenir de la politique méditerranéenne élargie : PESC, PESD, Politique européenne de voisinage et 'Grand Moyen-Orient' », *EuroMesco Paper* n°32, juin
- Lawrence R., (1996) *Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration*, Washington D.C.: Brookings Institution
- Lorca Alejandro et Vincens José (dir.) et alii, « Les effets de la libéralisation agricole sur les économies des pays partenaires méditerranéens », *Etude Femise FEM21-05* dirigée par l'Université Autonome de Madrid, juillet
- M. Meyre-Resende, (2004), « The Impact of Eastern Enlargement on the Barcelona Process », *EuroMesco Paper* n°38, november
- MacDonald R. et L. Ricci, (2004), « The Real Exchange Rate and the Balassa Samueson Effect : The Role of the Distribution Sector », Banco Central de la Republica Dominica, working paper no.09.
- Messerlin, (2001), « Measuring the cost of protection in Europe », *Institute for International Economics*
- Mongardini J., (1998), "Estimating Egypt's Equilibrium Real Exchange Rate", *International Monetary Fund*, working paper no.WP/98/5, January.
- Morisset J. et O. Neso, (2002), "Administrative Barriers to Foreign Investment in Developing Countries." *Policy Research Working Paper*. Washington D.C.: The World Bank and International Finance Corporation.
- Nabli K.M. et M-A Véganzonès-Varoudakis, (2004), « Reforms and Growth in MENA Countries : New Empirical Evidence », *World Bank*, working paper no.29886, May.
- Page J., (2003), "Structural Reforms in the Middle East and North Africa." *The Arab World Competitiveness Report 2002-2003*. World Economic Forum: Geneva.
- Petri P., (1997), "Trade for the Southern Mediterranean", *OECD Technical Paper* No. 127, Paris: OECD
- Rapport d'information n° 121 fait au nom de la délégation du sénat pour l'Union Européenne, (2001), « L'état d'avancement du partenariat euro-méditerranéen », par M. Louis Le Pensec, Sénateur, annexe au procès-verbal de la séance du 6 décembre
- Sabry,A-R., (2001), "The Arab Free Trade Area between Hope and Reality", *Kuwait Industrial Bank Papers* No. 66
- Sadik A. et A.A. Bolbol, (2000), "Mobilizing Capital for Arab Economic development, With Special Reference to the Role of FDI". Paper presented at the ESCWA Regional Meeting on Finance for Development. Beirut, 23-24 November 2000.
- Sekkat Kalid (dir.) et alii, « FDI Inflows to the MENA Region: An Empirical Assessment of their Determinant and Impact on Development », *Etude Femise FEM21-15* dirigée par l'Université Libre de Bruxelles, juillet
- Sztejnborn I. et B. de Saint-Laurent, (2004), « Les investissements directs étrangers (IDE) dans la région MEDA en 2003 », *Etude ANIMA*, février

- UNCTAD, (2003), Trade in services and development implications, note by the secretariat, TD/B/COM.1/62, 28 November
- Union du Maghreb Arabe, Secrétariat Général, (2004), « La nouvelle politique européenne de voisinage vue du Maghreb », communication de M. Habib Boularès, Institut des Relations Internationales, Tunis, septembre
- World Bank, (2004), Doing Business in 2004: Understanding Regulation. Washington D.C.: The World Bank.
- World Bank, (2005), Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth. Washington D.C.: The World Bank.
- World Bank, (2005), Global Economic Prospects, Washington D.C.: World Bank
- Yeats A. et F. Ng, (2000), "Beyond the Year 2000: Implications of the Middle East's Recent Trade Performance" in Hoekman, Bernard and Jamel Zarrouk (eds.) Catching Up with the Competition: Trade Opportunities and Challenges for Arab Countries, An Arbor: The University of Michigan Press
- Zarrouk J., (2000), "The Greater Arab Free Trade Area: Limits and Possibilities" in Hoekman, Bernard and Jamel Zarrouk (eds.), Catching Up with the Competition: Trade Opportunities and Challenges for Arab Countries, An Arbor: The University of Michigan Press
- Zarrouk J., (2001), "Linkages Between Euro-Mediterranean and Arab Free Trade Agreements" in Dessus, Sebastian, Julia Devlin and Raed Safadi (eds.), Towards Arab and Euro-Med regional Integration, OECD, ERF and the World Bank
- Méditerranée aux Portes de l'an 2000 » Economica 1997 p.46
- [6] : Institut de la Méditerranée, ibid. p.33
- [7] : Rapport du Femise au Comité des experts gouvernementaux du partenariat Euromed : « L'impact de la libéralisation agricole dans le contexte du partenariat » novembre 2003 ; Alejandro Lorca et José Vicens, 2004
- [8] : Ce renforcement de la FEMIP s'est notamment traduit par trois mesures ciblant le développement du secteur privé : (i) affectation d'un milliard supplémentaire de prêts à risques partagés, en utilisant les ressources propres de la BEI ; (ii) renforcement du dialogue relatif au processus de réforme structurelle : transformation du comité de coordination des projets et des donateurs en un comité ministériel EcoFin ; (iii) création d'un fonds destiné à améliorer la viabilité financière de projets relevant des domaines prioritaires suivants : énergie, transports et capital humain. En 2004, la FEMIP, a engagé 25 opérations pour un montant de 2,2 milliards d'euros (760 millions en faveur du développement du secteur privé, 660 millions en faveur des transports, 580 millions en faveur de l'énergie, 190 millions en faveur de l'environnement). Le premier prêt en faveur du logement social a été signé avec le Maroc en 2004.
- [9] : En parallèle, de mars 2003 à 2004, différentes communications de la Commission ont permis de préciser les grandes lignes de cette PEV, cf. les éléments de bibliographie.
- [10] : La Turquie est l'un des pays partenaires au titre de Barcelone, mais ne relève pas de la PEV puisqu'inscrite dans le processus d'adhésion. La Libye pourra participer à la PEV, dès lors qu'elle aura accepté l'acquis de Barcelone
- [11] : Source ; COM(2004) 373 final.
- [12] : COM(2004) 373 final. Ce qui signifie aussi que les Comités d'Association doivent créer de nouvelles sous-commissions pour s'ouvrir aux questions posées par la PEV.
- [13] : La Commission a proposé la création d'un programme « Tempus Plus » pour les pays de la PEV. Son objectif étant de répondre de façon ciblée aux besoins des pays visés par la PEV en matière d'éducation et de formation et de jouer

Notes

- [1] : United Nations Secretariat, Population Division « Replacement Migration » 21 March 2001
- [2] : Cf. Commission Européenne : Euro-Med partnership, regional strategy paper 2002-2206 »
- [3] : Cf. Neil Mc Culloch, Alan Winters, Xavier Cirera : « Trade Liberalization and Poverty : A Handbook » Centre for Economic Policy Research
- [4] : Trade, Investment and Development in The Middle East and North Africa » The World Bank 2003 p. 5
- [5] : Institut de la Méditerranée : « La

- un rôle essentiel dans la réforme et la modernisation des systèmes d'enseignement. Cf. « La nouvelle génération de programmes communautaires d'éducation et de formation post 2006 », COM(2004) 156 du 9 mars 2004.
- [14] : Concernant le droit de douane maximum, la Turquie et la Tunisie font exception : le taux maximum en Turquie était de 38% en 1993, il est passé à 125% en 1999, pour redescendre à 83% en 2003. Quant à la Tunisie, elle maintient, depuis 1992, le même taux maximum de 43%.
- [15] : Faute de données récentes, nous n'avons pas intégré Israël dans le détail par branche (tableau A.4).
- [16] : L'Accord contient notamment les dispositions suivantes :
- réduction de 80% des droits de douane industriels au 1er janvier 2004, de 90% au 1er janvier 2005 et de 100% au 1er janvier 2006,
 - adoption du cumul pan européen de l'origine,
 - coordination des politiques économiques, générales et sectorielles,
 - suppression des obstacles non tarifaires,
 - mise en place d'une procédure de règlement des différends,
 - supervision de la mise en œuvre de l'accord par un secrétariat permanent et des réunions ministérielles annuelles.
- Source : DREE, L'intégration économique régionale dans la zone méditerranéenne, Août 2004.
- [17] : Les pays méditerranéens dans l'Accord de Libre Echange de la Ligue Arabe (GAFTA) sont l'Egypte, la Jordanie, le Liban, le Maroc, la Syrie, les Territoires Palestiniens et la Tunisie.
- [18] : Chiffre donné par le Ministre égyptien des finances.
- [19] : Précisons, de façon non exhaustive, les principaux travaux réalisés dans ce domaine : Anderson & Neary (1996) A new approach to evaluating trade policy, Review of Economic Studies 63 (1), pp. 107-125 ; Bouët, Fontagné, Mimouni & Pichot (2002) MacMaps : une mesure bilatérale et désagrégée de l'accès au marché, Economie Internationale N°89-90 ; Messerlin (2001) Measuring the cost of protection in Europe, Institute for International Economics.
- [20] : P. Brenton & M. Manchin (2002), Making EU Trade Agreements Work: The Role of Rules of Origin, CEPS Working Document N°183, March.
- [21] : Il est calculé en rapportant les valeurs des importations qui ont effectivement bénéficié d'une préférence tarifaire à la valeur des importations éligibles au sens où elles entrent théoriquement dans le champ d'application d'une préférence. Dans le Rapport sur le Commerce Mondial (2004), le taux obtenu pour 2002 dans le cas des importations en provenance des PMA vers les marchés de la Quadrilatère est un peu inférieur à 50% (en effet, dans le total des importations, 47% sont éligibles, 22% ont utilisé des préférences et 25% n'ont pas utilisé cet accès préférentiel).
- [22] : Le système Pan-Européen des règles d'origine, qui est entré en vigueur en janvier 1997, a pour objectif d'harmoniser les règles d'origine et de permettre le cumul diagonal entre les pays membres. Il comprend l'UE (dont les 10 nouveaux membres), les pays du groupe EFTA (Norvège, Islande, Liechtenstein, Suisse), la Roumanie, la Bulgarie et la Turquie depuis 1999.
- [23] : FEMISE novembre 2003 op. cit., et Alejandro Lorca et José Vicens , 2004, op. cit.
- [24] : Egypte, Flottement contrôlé sans affichage d'un pas de taux de change (« Managed floating with no preannounced path for the exchange rate »), Jordanie, Liban, taux de change fixe vis-à-vis d'une seule monnaie (« Fixed peg arrangement against a single currency »), Maroc, taux de change fixe vis-à-vis d'un panier de devises (« fixed peg arrangement against a composite »), Tunisie Taux de change glissant (« crawling peg »)
- [25] : Le commerce intra-branche est un indicateur du niveau de développement des pays méditerranéens vu à travers leurs échanges. Il a été calculé sur la base des échanges à un niveau désagrégé de 5 digit de la SITC. Le commerce intra branche repose sur les échanges croisés de produits similaires. Les données moyennes sur deux périodes 90-95 et 96-2002 ont été calculées pour chaque pays et pour l'en-

- semble des PM. Cependant les résultats d'Israël étant particulièrement éloignés de la moyenne des PM, nous avons également établi une moyenne des PM sans Israël.
- [26] : M. Gaziorek (dir.) et alii, " Les Effets des Accords d'Association sur l'Industrie des Pays Partenaires Méditerranéens", Etude Femise FEM21-21, Juillet 2004
- [27] : Le niveau de protection est mesuré par le droit de douane appliqué au niveau de chaque produit.
- [28] : Bellon B. (Dir) et alii, « La diffusion des TIC comme technologies génériques en Méditerranée - Dividendes ou fractures numériques ? », Etude Femise FEM21-22 dirigée par l'ADIS, juillet
- [29] : Manuel des statistiques du commerce international des services élaboré par la commission de l'UE, la CNUCED, le FMI, les Nations Unies, l'OCDE et l'OMC et qui établit un système de classification du commerce de services.
- [30] : D E Konan et K E Maskus, « Quantifying the impact of services liberalization in developing country - World Bank Policy research WP 3193 Janvier 2004
- [31] : UNCTAD Trade in services and development implications - Note by the unctad secretariat - novembre 2003
- [32] : [B Hoekman et A Matoo 1999, « Services, economic development and the next Uruguay round of negotiation on services - Novembre 1999
- [33] : Selon la DREE 'Les investissements étrangers en Egypte - Décembre 2004 ' à partir des chiffres fournis par le GAFI - Agence égyptienne chargée des IDE
- [34] : I Szejnhorn et B de Saint-Laurent « Les investissements directs étrangers (IDE) dans la région MEDA en 2003 » Etude ANIMA - Février 2004
- [35] : FDI-magazine - janvier 2004
- [36] : Pour une revue du développement des relations Union-Pays méditerranéens, voir Commission Européenne 2003.
- [37] : Pour plus de renseignements visitez <http://rru.worldbank.org/DoingBusiness/ExploreTopics/ProtectingInvestors/>
- [38] : Ce groupe inclut également la Botswana, la Thaïlande, la Lettonie, le Chili, la Malaisie, la République Tchèque, l'Estonie, l'Afrique du Sud et la Jamaïque.
- [39] : Cela est survenu récemment avec des plaidoyers en faveur de tribunaux spécifiques pour les petites et micro-entreprises, les activités relatives à l'exportation et les investissements de zones économiques particulières.
- [40] : Le projet de loi sur la protection du consommateur remplacera en effet plusieurs dispositions et articles inclus dans divers règlements et lois. Son impact principal ne sera peut-être pas l'introduction de nouvelles idées mais plutôt ce qu'il implique en terme de volonté politique, de prise de conscience du public et de rationalisation judiciaire. L'un des éléments clés de la loi sera la possibilité (i) de l'intégration de l'action collective dans le système juridique égyptien, des poursuites judiciaires pouvant être engagées au nom d'un groupe ou d'une classe de personnes indéterminés, et (ii) d'un rôle supplémentaire à jouer pour des ONG de consommateurs. Voir ERF 2004. Profil pays Egypte. Le Caire.
- [41] : Noha El-Mikawy, Media and Civil Society in Egypt (« Média et société civile en Egypte ») D+C vol. 31, n°7, juillet, p. 282 à 284.
- [42] : J. Devlin et P. Yee, 2004. Global Links to Regional Networks : Trade Logistics in MENA Countries (« Les liens mondiaux avec les réseaux nationaux : aspects logistiques du commerce dans les pays MENA »), dans R. Safadi (éd.), MENA Trade and Investment in the New Economy: the Fourth Mediterranean Development Forum MDF4 (« Commerce et investissement en région MENA dans la nouvelle économie : le quatrième Forum Méditerranéen du Développement MDF4 »). Le Caire : AUC Press et Noha El-Mikawy et Heba Handoussa, éd. 2001 Institutional Reform and Economic Development in Egypt (« Réforme institutionnelle et développement économique en Egypte ») Le Caire : AUC Press.
- [43] : Une étude menée en 2000 en Jordanie, au Liban et en Arabie Saoudite a conclu que la non-transparence des pratiques douanières posait problème. Une autre étude menée dans 8 pays arabes en 2004 dans le but de quantifier les coûts liés à l'administration et au commerce a estimé que les coûts

engendrés par les contraintes réglementaires et administratives sont compris entre 8 et 10 pour cent de la valeur de la transaction. A cela s'ajoutent les versements aux membres du gouvernement et en particulier aux responsables des douanes, qui représentent un pour cent du coût des biens livrés. Il y a cependant un point positif : l'enquête a confirmé que 41 % des répondants pensent que les difficultés liées aux douanes et à d'autres éléments du commerce international ont diminué dans les pays arabes, en particulier en Egypte et en Jordanie

[44] : ERF. 2004. First Dimension: Economic Reform (« Première dimension : la réforme économique »), document présenté lors de la Conférence de la Bibliothèque d'Alexandrie intitulée Arab Reform: Vision and Implementation (« La réforme arabe : vision et application »). Alexandrie, 12 au 14 mars.

[45] : Devlin et Yee (2004) écrivent à propos de l'expérience jordanienne qu'elle est plus progressive que dans la plupart des pays du Moyen-Orient, bénéficiant d'un ministère des douanes dont le rôle va désormais bien au-delà des tâches traditionnelles de collecte de revenus pour le trésor public et de lutte contre la contrebande, puisqu'il se charge également de soutenir l'économie nationale, de promouvoir l'investissement, de faciliter les échanges et de protéger la société et l'environnement contre les matières dangereuses. Le succès rencontré par la Jordanie est fortement lié aux formations dispensées aux préposés des douanes afin de s'assurer qu'ils ont la connaissance et les compétences nécessaires pour travailler efficacement, tout en créant un environnement de travail positif qui encourage et soutient le professionnalisme. Dans cette optique, plus de 200 cours de formation ont été organisés l'année dernière pour plus de 2 400 employés, ainsi qu'une centaine de séminaires et d'ateliers. Certains de ces cours ont été dispensés à des préposés des douanes de pays voisins, l'Organisation Mondiale des Douanes ayant désigné la Jordanie comme représentant régional de l'Afrique du Nord, du Proche-Orient et du Moyen-Orient.

Parmi les autres efforts réalisés, on note la rationalisation des inspections frontalières et des procédures de collecte des revenus, la mise en place d'un comité de partenariat avec le secteur privé comprenant des réunions mensuelles, l'accélération du remboursement des taxes pour le public et la signature d'accords de coopération sur le transit avec les pays arabes voisins. Les efforts de réformes réalisés en Jordanie comprennent également l'abolition des licences d'importation obligatoires pour tous les produits (cette obligation a toutefois été conservée dans certains cas pour raisons environnementales, religieuses, de sécurité nationale, de santé ou de sûreté). Les procédures d'enregistrement, de documentation et de douane en Jordanie ont été rationalisées et simplifiées grâce à l'informatisation croissante et à la décentralisation de ces activités jusque là concentrées dans le siège des douanes situé dans la capitale. Le Maroc est également un bon exemple de réforme douanière dans cette région. Grâce à l'assistance technique et au soutien de l'Organisation Mondiale des Douanes et d'autres pays partenaires, la réforme douanière marocaine a abouti à la rationalisation des procédures, l'adoption de la déclaration unique des marchandises, qui permet le dédouanement dans les locaux des importateurs, ce qui autorise une inspection sélective ainsi que le début de l'informatisation (Banque Mondiale 2003). Le Maroc a également signé l'Accord sur l'évaluation en douane de l'OMD, qui stipule que la méthode principale d'évaluation des marchandises doit être celle de la valeur transactionnelle. Le dédouanement a été réduit à 3 jours, à comparer aux 8 jours nécessaires en Chine et 11 en Inde. Ces mesures ont engendré une diminution non négligeable du temps nécessaire pour accomplir les procédures douanières, ce qui a eu un impact positif sur les coûts de transaction (ERF 2004).

[46] : Mona Fawaz. 2002. Reflections on Best Practice in Governance in ESCWA Countries, Commission Economique et Sociale pour l'Asie Occidentale). Article présenté lors du quatrième Forum du Développement Méditerranéen. Amman, 6 au 9 octobre.

- [47] : LCPS. 2003. Decentralization, Democratization and Local Governance in the Arab Region (« Décentralisation, démocratisation et gouvernance locale dans la région arabe ») Beyrouth : LCPS.
- [48] : Mona Fawaz. 2002, op. cit.
- [49] : Parti Démocratique National (PDN). 2003. Local Administration and Decentralization in Egypt: The Present and the Future. (« Administration locale et décentralisation en Egypte : présent et futur »). Document de consultation pour la deuxième assemblée du Conseil Supérieur, 24 décembre.
- [50] : LCPS. 2003. Decentralization, Democratization and Local Governance in the Arab Region. Beyrouth: LCPS.
- [51] : Mona Fawaz. 2002, op. cit.
- [52] : LCPS . 2003. Decentralization, Democratization and Local Governance in the Arab Region. Beyrouth: LCPS.
- [53] : Sources : Espagne, 1995 : National Statistical Office, 1999-2002 : Eurostat ; Autriche, Eurostat ; Belgique, OECD 2000, 2001 and 2002, 2001: Eurostat (Inflow data based on population registers) ; Allemagne, OECD 2000, 2002, 2001et 2002: Eurostat (Inflow data based on population registers. Counts include substantial numbers of asylum seekers. Croatia was included in Former Yugoslavia until 1991. Bosnia-Herzegovina included in Former Yugoslavia until 1992) ; France, IOM, OFPRA OECD 2000, 2002 (Figures for 1999: IOM Figures for 1989-98: OECD 2000. Figures for 2000: OECD, 2002. Up to 1989, inflows include permanent workers, holders of provisional work permits and persons admitted under family reunification. From 1990 on, spouses of French nationals, parents of French children, refugees, the self-employed and others eligible for a residence permit are also included. Provisional work permits, on the other hand, are not included. In 1998, data include 45800 persons who benefited from the 1997 regularisation programme) ; Portugal, Instituto Nacional de Estatística (INE), Portugal, 2003: Eurostat (Foreign population that has requested a residence permit during each year) ; Pays-Bas, OECD 2000 and 2001, 2000-2003: Eurostat (Inflow data based on population registers. Counts include substantial numbers of asylum seekers) ; Royaume-Uni, 1986-1988: Labour Force Survey. 1989-1991: International migration, estimates from International Passenger Survey (IPS): citizenship, 1989 to 1998. Office for National Statistics, UK., - 1992-1998: OECD 2000 and 2001. 2000-2001: Eurostat (1986-1988: Figures refer to foreigners currently living and working in the UK and living outside the UK one year ago., - OECD figures represent passengers, excluding EEA nationals, admitted to the UK. Data exclude visitors, passengers in transit or returning on limited leave or who previously settled. Students and au pair girls are excluded. 2001: data are provisional estimates) ; Danemark, OECD 2000 and 2001, 1999-2002: Eurostat (Inflow data based on population registers. Figure for Former Yugoslavia in 1995 includes 16077 ex-Yugoslavs who have been recognised as refugees after 3 years of legal residence in Denmark as war refugees (temporary status)) ; Finlande, Official Statistics, 2001, 2003: Eurostat ; Italie, Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT), 2000: Eurostat ; Luxembourg, OECD 2000 and 2001, 2000-2003: Eurostat (Inflow data based on population registers).

Tableau n°1 : Indicateurs de base

	Population			Population Active			PIB par tête, PPA, dollars internationaux		
	1995	2005	2010	1995	2000	2010	1995	2000	2002
Algérie	27 878 420	32 877 042	35 549 120	8 666 000	10 639 000	15 514 000	4 620	5 430	5 760
Egypte	61 638 414	74 878 313	82 589 880	22 509 000	25 979 000	34 179 000	2 780	3 550	3 810
Israël	5 349 321	6 684 817	7 266 485	2 297 000	2 635 000	3 260 000	17 040	20 600	19 530
Jordanie	4 249 073	5 750 139	6 384 572	1 523 000	1 884 000	2 774 000	3 730	3 920	4 220
Liban	3 150 038	3 760 703	4 000 203	1 001 000	1 153 000	1 504 000	3 780	4 210	4 360
Maroc	26 838 783	31 564 452	34 066 210	10 215 000	11 582 000	14 788 000	2 960	3 480	3 810
Aut. Palest.	2 634 571	3 815 250	4 506 321	149 000	188 000	312 000			
Syrie	14 595 691	18 650 334	20 835 326	4 209 000	5 144 000	7 595 000	2 910	3 340	3 620
Tunisie	8 949 601	10 041 690	10 580 943	3 351 000	3 893 000	5 030 000	4 680	6 270	6 760
Turquie	63 070 086	73 301 553	77 966 687	27 883 000	31 521 000	37 523 000	5 140	6 250	6 390
Chypre	743 752	813 311	838 494	357 000	385 000	428 000	13 300	17 110	
Estonie	1 445 968	1 294 143	1 225 777	812 000	789 000	778 000	6 780	10 280	12 260
Hongrie	10 213 997	9 784 352	9 553 490	4 746 000	4 701 000	4 410 000	9 180	12 320	13 400
Léthonie	2 497 552	2 264 965	2 161 542	1 376 000	1 310 000	1 269 000	5 090	7 610	9 210
Lituanie	3 563 492	3 401 459	3 310 506	1 920 000	1 916 000	1 943 000	6 190	8 720	10 320
Malte	377 785	397 334	404 628	136 000	144 000	151 000	13 020	17 970	17 640
Pologne	38 594 998	38 515 955	38 366 590	19 239 000	19 917 000	20 576 000	7 160	9 940	10 560
Rep. Tchèque	10 330 759	10 215 797	10 161 294	5 600 000	5 727 000	5 520 000	11 720	14 000	15 780
Slovaquie	5 363 677	5 411 393	5 434 188	2 812 000	2 942 000	3 031 000	8 620	11 450	12 840
Slovénie	1 989 998	1 979 244	1 958 753	964 000	971 000	930 000	12 190	16 610	18 540
Bulgarie	8 406 011	7 763 459	7 461 561	4 312 000	4 230 000	4 021 000	5 840	6 230	7 130
Roumanie	22 680 952	22 227 813	21 971 520	10 647 000	10 777 000	10 744 000	5 610	5 720	6 560
Autriche	8 046 535	8 120 243	8 094 414	3 750 000	3 882 000	3 968 000	22 590	28 010	29 220
Belgique	10 136 811	10 359 127	10 428 715	4 180 000	4 269 000	4 198 000	21 430	26 430	27 570
Danemark	5 227 861	5 385 540	5 424 932	2 942 000	2 907 000	2 752 000	23 860	29 310	30 940
Finlande	5 107 802	5 223 605	5 258 242	2 602 000	2 608 000	2 463 000	18 910	25 150	26 190
France	58 139 076	60 711 094	61 889 063	25 859 000	26 795 000	27 133 000	21 000	25 320	26 920
Allemagne	81 660 965	82 559 636	82 574 914	40 882 000	41 147 000	41 368 000	22 040	26 070	27 100
Grèce	10 454 019	10 978 487	10 991 997	4 422 000	4 584 000	4 629 000	12 790	16 660	18 720
Irlande	3 608 850	4 040 185	4 220 788	1 414 000	1 518 000	1 641 000	17 470	30 100	36 360
Italie	57 301 050	57 252 557	56 559 952	25 265 000	25 510 000	24 546 000	21 140	24 940	26 430
Luxembourg	405 078	464 904	493 723	175 000	183 000	187 000	32 780	56 290	61 190
Pays-Bas	15 458 900	16 299 745	16 583 389	7 218 000	7 380 000	7 296 000	21 280	27 070	29 100
Portugal	9 916 450	10 080 174	10 082 226	4 907 000	4 972 000	4 903 000	13 110	17 310	18 280
Espagne	39 934 942	41 184 085	41 284 302	16 914 000	17 587 000	17 654 000	15 540	19 960	21 460
Suède	8 826 949	8 894 851	8 940 149	4 757 000	4 815 000	4 784 000	19 620	24 530	26 050
Royaume-Uni	57 697 990	59 598 039	60 392 399	28 907 000	29 207 000	29 152 000	20 050	24 690	26 150
PM*	218 353 998	261 324 293	283 745 747	81 803 000	94 618 000	122 479 000	3 730	3 920	4 220 <i>Médiane</i>
NMU10	75 121 978	74 077 953	73 415 262	37 962 000	38 802 000	39 036 000	8 900	11 885	12 840 <i>Médiane</i>
EU15	371 923 278	381 152 272	383 219 205	174 194 000	177 364 000	176 674 000	21 000	25 320	26 920 <i>Médiane</i>
EU25	447 045 256	455 230 225	456 634 467	212 156 000	216 166 000	215 710 000	15 540	19 960	23 755 <i>Médiane</i>

* Israël et Turquie inclus

* Israël et Turquie inclus

* Israël et Turquie exclus

Source : iLO et Nations Unies, UNCDB, scénario médian pour les prévisions

Source : Banque Mondiale

Tableau n°2a : Les échanges des PM

		Algérie	Egypte	Israël	Jordanie	Liban	Maroc	Syrie	Tunisie	Turquie	PM
Taux d'ouverture (X+M/PIB)											
	1990	35%	34%	52%	91%	67%	41%	30%	73%	23%	35%
	1995	48%	25%	52%	81%	53%	40%	61%	74%	34%	42%
	2003	58%	21%	60%**	89%	46%	51%	50%	72%	49%	50%
Echanges totaux (en millions de dollars)											
Importations											
	totales										
	1990	8 777	10 419	15 324	2 603	1 629	5 785	1 848	5 476	22 301	74 161
	1995	10 782	11 739	28 039	3 696	5 260	8 540	3 765	7 903	35 707	115 433
	2003	13 533	10 893	34 211	5 653	7 167	13 731	5 111	10 147	69 340	169 784
	du reste du monde										
	1990	2 904	5 881	9 562	1 667	813	1 990	1 057	2 313	16 469	42 657
	1995	3 784	6 890	13 045	2 168	1 779	3 433	1 585	1 811	17 582	52 076
	2003	4 712	7 443	19 237	4 225	3 357	4 773	3 579	2 424	35 237	84 985
	de l'Union Européenne										
	1990	5 590	4 326	5 762	795	816	3 794	791	3 163	5 832	30 870
	1995	6 393	4 562	14 669	1 226	3 194	4 788	1 757	5 640	16 861	59 089
	2003	7 948	2 805	13 955	1 428	3 065	8 353	972	7 353	31 696	77 574
Exportations											
	totales										
	1990	13 127	4 441	12 052	1 063	282	4 891	1 906	3 498	12 959	54 220
	1995	9 357	3 444	19 045	1 769	580	4 719	3 228	5 475	21 599	69 215
	2003	24 612	6 161	31 783	3 082	1 524	8 777	5 731	7 354	47 253	136 276
	vers le reste du monde										
	1990	4 583	1 572	8 511	916	175	1 586	961	1 306	9 130	28 740
	1995	2 770	1 390	12 603	1 458	336	1 604	450	838	8 778	30 226
	2003	8 424	3 561	22 768	2 629	1 108	1 939	1 462	1 196	19 654	62 742
	vers l'Union Européenne										
	1990	8 146	2 766	3 541	68	107	3 305	945	2 193	3 829	24 899
	1995	6 067	1 577	6 149	142	135	2 928	2 257	4 323	11 076	34 652
	2003	14 537	2 023	8 423	89	144	6 645	3 270	5 878	24 488	65 498
Taux de croissance annuels moyens des échanges totaux											
Importations											
	totales										
	1990 - 1995	4%	2%	13%	7%	26%	8%	15%	8%	10%	9%
	1995 - 2003	3%	-1%	3%	5%	4%	6%	4%	3%	9%	5%
	du reste du monde										
	1990 - 1995	5%	3%	6%	5%	17%	12%	8%	-5%	1%	4%
	1995 - 2003	3%	1%	5%	9%	8%	4%	11%	4%	9%	6%
	de l'Union Européenne										
	1990 - 1995	3%	1%	21%	9%	31%	5%	17%	12%	24%	14%
	1995 - 2003	3%	-6%	-1%	2%	-1%	7%	-7%	3%	8%	3%
Exportations											
	totales										
	1990 - 1995	-7%	-5%	10%	11%	16%	-1%	11%	9%	11%	5%
	1995 - 2003	13%	8%	7%	7%	13%	8%	7%	4%	10%	9%
	vers le reste du monde										
	1990 - 1995	-10%	-2%	8%	10%	14%	0%	-14%	-8%	-1%	1%
	1995 - 2003	15%	12%	8%	8%	16%	2%	16%	5%	11%	10%
	vers l'Union Européenne										
	1990 - 1995	-6%	-11%	12%	16%	5%	-2%	19%	15%	24%	7%
	1995 - 2003	12%	3%	4%	-6%	1%	11%	5%	4%	10%	8%
Echanges hors pétrole (en millions de dollars)											
Importations											
	totales										
	1990	8 667	10 274	13 970	2 132	1 591	5 694	1 820	4 983	17 679	66 811
	1995	10 667	11 596	26 672	3 219	5 000	7 367	3 715	7 331	31 089	106 655
	2003	13 425	10 330	30 452	4 720	6 047	11 515	4 924	9 454	57 765	148 632
	du reste du monde										
	1990	2 856	5 826	8 216	1 200	799	1 962	1 056	2 116	11 975	36 006
	1995	3 729	6 778	11 684	1 706	1 764	2 522	1 584	1 642	13 930	45 340
	2003	4 675	7 218	15 531	2 692	2 830	3 361	3 483	2 199	25 664	67 653
	de l'Union Européenne										
	1990	5 529	4 237	5 754	792	793	3 731	763	2 868	5 704	30 171
	1995	6 342	4 533	14 661	1 223	2 957	4 625	1 714	5 465	16 713	58 234
	2003	7 878	2 778	13 906	1 425	2 665	7 777	950	6 927	31 221	75 527
Exportations											
	totales										
	1990	1 447	1 471	11 972	1 063	282	4 824	271	2 894	12 663	36 886
	1995	447	2 161	19 043	1 768	563	4 615	958	5 011	21 310	55 877
	2003	482	3 508	31 645	3 074	1 520	8 548	1 642	6 722	46 273	103 413
	vers le reste du monde										
	1990	49	587	8 433	916	175	1 586	135	1 242	9 041	22 164
	1995	165	847	12 602	1 458	336	1 578	338	776	8 752	26 851
	2003	68	2 033	22 637	2 622	1 106	1 822	812	1 110	19 140	51 350
	vers l'Union Européenne										
	1990	1 384	804	3 540	68	107	3 238	135	1 652	3 622	14 550
	1995	227	1 021	6 147	142	130	2 859	394	3 924	10 882	25 726
	2003	338	1 028	8 421	89	143	6 533	279	5 341	24 275	46 447
Taux de croissance annuels moyens des échanges hors pétrole											
Importations											
	totales										
	1990 - 1995	4%	2%	14%	9%	26%	5%	15%	8%	12%	10%
	1995 - 2003	3%	-1%	2%	5%	2%	6%	4%	3%	8%	4%
	du reste du monde										
	1990 - 1995	5%	3%	7%	7%	17%	5%	8%	-5%	3%	5%
	1995 - 2003	3%	1%	4%	6%	6%	4%	10%	4%	8%	5%
	de l'Union Européenne										

Tableau n°2a : Les échanges des PM

		Algérie	Egypte	Israël	Jordanie	Liban	Maroc	Syrie	Tunisie	Turquie	PM
<i>Exportations</i>	1990 - 1995	3%	1%	21%	9%	30%	4%	18%	14%	24%	14%
	1995 - 2003	3%	-6%	-1%	2%	-1%	7%	-7%	3%	8%	3%
	Totales										
	1990 - 1995	-21%	8%	10%	11%	15%	-1%	29%	12%	11%	9%
	1995 - 2003	1%	6%	7%	7%	13%	8%	7%	4%	10%	8%
	vers le reste du monde										
vers l'Union Européenne	1990 - 1995	27%	8%	8%	10%	14%	0%	20%	-9%	-1%	4%
	1995 - 2003	-10%	12%	8%	8%	16%	2%	12%	5%	10%	8%
	1990 - 1995	-30%	5%	12%	16%	4%	-2%	24%	19%	25%	12%
	1995 - 2003	5%	0%	4%	-6%	1%	11%	-4%	4%	11%	7%
Soldes commerciaux (en millions de dollars)											
<i>Avec le monde</i>											
Total des échanges											
	1990	4 350	-5 977	-3 272	-1 540	-1 347	-894	58	-1 978	-9 341	-19 941
	1995	-1 426	-8 295	-8 994	-1 928	-4 680	-3 822	-537	-2 428	-14 109	-46 218
	2003	11 079	-4 732	-2 428	-2 572	-5 644	-4 953	620	-2 792	-22 087	-33 509
Echanges hors pétroles											
	1990	-7 221	-8 804	-1 998	-1 069	-1 310	-870	-1 549	-2 089	-5 016	-29 924
	1995	-10 219	-9 435	-7 629	-1 451	-4 437	-2 752	-2 757	-2 320	-9 778	-50 778
	2003	-12 943	-6 822	1 193	-1 646	-4 526	-2 967	-3 282	-2 733	-11 492	-45 219
Echanges de produits manufacturés											
	1990	-6 134	-6 238	-1 456	-772	-1 000	-2 026	-1 164	-1 553	-5 157	-25 500
	1995	-6 817	-5 683	-6 574	-1 312	-3 382	-2 437	-2 650	-1 487	-8 934	-39 276
	2003	-9 659	-3 414	1 871	-1 354	-3 561	-3 240	-3 083	-2 050	-7 046	-31 534
<i>Avec l'Union Européenne</i>											
Total des échanges											
	1990	2 555	-1 561	-2 221	-727	-709	-490	154	-970	-2 002	-5 971
	1995	-326	-2 985	-8 520	-1 084	-3 059	-1 860	500	-1 317	-5 786	-24 437
	2003	6 590	-782	-5 532	-1 339	-2 921	-1 707	2 298	-1 475	-7 208	-12 076
Echanges hors pétroles											
	1990	-4 145	-3 433	-2 215	-724	-686	-493	-628	-1 215	-2 082	-15 621
	1995	-6 115	-3 512	-8 514	-1 081	-2 828	-1 766	-1 320	-1 542	-5 831	-32 508
	2003	-7 540	-1 751	-5 485	-1 336	-2 522	-1 244	-671	-1 586	-6 946	-29 080
Echanges de produits manufacturés											
	1990	-4 008	-2 589	-2 503	-525	-525	-1 439	-430	-1 206	-2 127	-15 352
	1995	-4 644	-2 455	-8 258	-931	-2 349	-1 956	-1 269	-1 296	-5 919	-29 078
	2003	-6 046	-1 388	-5 500	-1 094	-2 038	-1 962	-626	-1 397	-6 341	-26 392
<i>Avec le reste du Monde</i>											
Total des échanges											
	1990	1 678	-4 308	-1 051	-751	-638	-404	-96	-1 007	-7 339	-13 917
	1995	-1 014	-5 500	-442	-710	-1 443	-1 829	-1 135	-973	-8 803	-21 850
	2003	3 713	-3 882	3 531	-1 596	-2 248	-2 834	-2 117	-1 227	-15 583	-22 242
Echanges hors pétroles											
	1990	-2 807	-5 239	217	-284	-624	-376	-921	-874	-2 934	-13 842
	1995	-3 564	-5 932	918	-248	-1 428	-944	-1 246	-866	-5 178	-18 489
	2003	-4 607	-5 185	7 105	-70	-1 724	-1 539	-2 670	-1 089	-6 524	-16 302
Echanges de produits manufacturés											
	1990	-1 936	-3 546	1 047	-195	-475	-587	-734	-348	-3 030	-9 804
	1995	-1 753	-3 222	1 665	-310	-931	-441	-1 112	-353	-4 039	-10 496
	2003	-2 925	-2 082	7 862	-192	-1 418	-1 065	-2 250	-626	-2 657	-5 353
Relations avec l'UE											
Part dans les importations de l'UE15											
	1993	1,5%	0,5%	0,8%	0,0%	0,0%	0,4%	0,4%	0,6%	1,4%	5,7%
	1995	0,9%	0,2%	0,9%	0,0%	0,0%	0,4%	0,3%	0,6%	1,6%	4,9%
	2003	1,3%	0,2%	0,8%	0,0%	0,0%	0,6%	0,3%	0,5%	2,2%	5,9%
Part dans les exportations de l'UE15											
	1993	1,0%	1,0%	1,9%	0,2%	0,4%	0,7%	0,3%	0,8%	2,5%	8,8%
	1995	0,9%	0,6%	2,0%	0,2%	0,4%	0,6%	0,2%	0,8%	2,2%	7,9%
	2003	0,7%	0,3%	1,3%	0,1%	0,3%	0,8%	0,1%	0,7%	2,9%	7,0%
Géographie des échanges											
<i>Part dans les importations</i>											
des partenaires méditerranéens											
	1990	3%	2%	0%	5%	4%	1%	13%	5%	3%	3%
	1995	6%	2%	1%	8%	5%	4%	11%	5%	3%	4%
	2003	6%	6%	3%	4%	10%	4%	11%	4%	3%	4%
du reste du monde											
	1990	33%	56%	62%	64%	50%	34%	57%	42%	74%	58%
	1995	35%	59%	47%	59%	34%	40%	42%	23%	49%	45%
	2003	35%	68%	56%	86%	47%	35%	70%	24%	51%	52%
de l'Union Européenne (UE15)											
	1990	64%	42%	38%	31%	50%	66%	43%	58%	26%	42%
	1995	59%	39%	52%	33%	61%	56%	47%	71%	47%	51%
	2003	59%	26%	41%	10%	43%	61%	19%	72%	46%	43%
<i>Part dans les exptorations</i>											
des partenaires méditerranéens											
	1990	3%	2%	1%	7%	9%	3%	7%	5%	6%	4%
	1995	6%	13%	1%	10%	17%	4%	14%	6%	7%	6%
	2003	7%	9%	2%	12%	18%	2%	17%	4%	7%	6%
du reste du monde											
	1990	35%	35%	71%	86%	62%	32%	50%	37%	70%	53%
	1995	30%	40%	66%	82%	58%	34%	14%	15%	41%	44%
	2003	34%	58%	72%	85%	73%	22%	26%	16%	42%	46%
de l'Union Européenne (UE15)											
	1990	62%	62%	29%	6%	38%	68%	50%	63%	30%	46%
	1995	65%	46%	32%	8%	23%	62%	70%	79%	51%	50%

Tableau n°2a : Les échanges des PM

	Algérie	Egypte	Israël	Jordanie	Liban	Maroc	Syrie	Tunisie	Turquie	PM
2003	59%	33%	27%	3%	9%	76%	57%	80%	52%	48%
Indicateurs de compétitivité										
Indicateurs de structure										
Part des produits manufacturés (vers le monde)										
1990	1%	23%	92%	56%	67%	52%	5%	85%	69%	60%
1995	3%	43%	93%	55%	67%	47%	17%	72%	73%	70%
2003	1%	25%	96%	66%	51%	46%	21%	68%	82%	69%
Part des produits manufacturés (vers l'UE)										
1990	2%	23%	75%	55%	57%	58%	3%	60%	70%	38%
1995	3%	51%	84%	40%	65%	56%	6%	80%	78%	58%
2003	2%	39%	87%	42%	67%	75%	5%	84%	89%	62%
Commerce intra branche										
Part de commerce intrabranche (avec le reste du Monde) - Indicateur de Grubel et Loyd										
1990	3,0	10,5	28,5	27,5	19,6	7,6	9,1	22,8	18,2	33,4
1995	3,4	18,6	35,5	28,6	20,8	9,8	8,1	21,6	23,0	39,4
2003	0,9	13,4	37,0	29,5	14,9	9,8	18,9	17,8	22,8	38,6
Part de commerce intrabranche (avec l'UE)										
1990	3,2	12,0	26,2	17,6	10,5	12,1	9,0	21,6	13,9	20,1
1995	1,8	12,0	30,8	12,9	8,3	17,5	3,5	21,6	23,5	27,0
2003	3,7	12,0	31,6	4,4	6,7	18,7	10,2	20,4	20,9	26,3
Part de commerce intrabranche, produits manufacturés (avec le reste du Monde)										
1990	4,4	7,3	29,7	26,6	31,3	8,0	6,7	19,7	17,2	28,2
1995	3,9	11,2	34,4	32,5	19,1	9,1	5,2	19,5	22,9	34,2
2003	2,5	13,1	45,5	27,0	35,1	10,9	10,9	20,7	28,4	46,5
Part de commerce intrabranche, produits manufacturés (avec l'UE)										
1990	5,8	19,1	27,6	28,6	16,8	14,4	11,6	24,3	13,6	22,2
1995	1,9	6,0	32,9	15,1	7,4	10,5	5,0	24,0	15,2	25,2
2003	1,4	7,6	42,4	8,5	6,5	20,8	5,5	30,2	25,8	35,4
Concentration des exportations										
Indice de concentration des exportations (avec le Monde) [1]										
1990	0,50	0,57	0,27	0,34	0,19	0,17	0,77	0,20	0,12	0,20
1995	0,55	0,24	0,27	0,21	0,13	0,17	0,62	0,15	0,11	0,12
2003	0,60	0,32	0,34	0,10	0,21	0,16	0,61	0,17	0,09	0,13
Indice de concentration des exportations (avec l'UE) [1]										
1990	0,51	0,61	0,11	0,45	0,20	0,18	0,74	0,26	0,12	0,27
1995	0,56	0,26	0,11	0,45	0,16	0,16	0,78	0,18	0,16	0,16
2003	0,61	0,34	0,22	0,11	0,15	0,20	0,88	0,21	0,14	0,16
Similarité des structures d'échange										
Indice de similarité avec l'UE15 [2]										
1990	40,5	30,3	35,0	43,8	22,5	33,8	19,2	31,3	35,6	
1995	17,6	13,0	31,2	31,8	20,9	12,6	15,2	35,4	25,4	
2002	19,8	15,5	29,3	21,9	21,2	14,3	14,9	20,3	22,3	
Parts des catégories de produits dans les exportations selon leur intensité technologique										
<i>avec l'UE</i>										
Niveau de compétence et de technologie faible										
1995	24%	9%	4%	1%	6%	0%	0%	5%	6%	5%
2003	7%	20%	5%	1%	6%	2%	0%	2%	10%	7%
Niveau de compétence et de technologie fort										
1995	37%	6%	35%	26%	14%	13%	5%	12%	4%	14%
2003	53%	18%	32%	32%	22%	23%	3%	10%	4%	15%
Forte utilisation de la main-d'œuvre et des ressources										
1995	7%	44%	22%	8%	33%	37%	27%	48%	56%	43%
2003	7%	35%	31%	12%	27%	29%	63%	50%	41%	38%
Niveau de compétence et de technologie moyen										
1995	1%	2%	18%	5%	6%	4%	2%	16%	11%	12%
2003	4%	2%	17%	5%	6%	13%	1%	26%	28%	22%
<i>avec le reste du Monde</i>										
Niveau de compétence et de technologie faible										
1995	2%	11%	2%	2%	2%	1%	1%	5%	17%	7%
2003	16%	18%	2%	2%	3%	1%	4%	7%	12%	6%
Niveau de compétence et de technologie fort										
1995	17%	13%	29%	33%	11%	33%	3%	37%	6%	21%
2003	28%	11%	35%	28%	8%	36%	5%	34%	8%	25%
Forte utilisation de la main-d'œuvre et des ressources										
1995	16%	44%	44%	8%	26%	10%	13%	35%	38%	37%
2003	9%	27%	46%	26%	19%	6%	28%	22%	37%	39%
Niveau de compétence et de technologie moyen										
1995	15%	2%	14%	11%	4%	3%	2%	6%	9%	11%
2003	10%	4%	10%	8%	15%	3%	5%	13%	22%	13%

Source : Comtrade, calculs Institut de la Méditerranée

[1] Calculée selon l'indice de Herfindahl-Hirschmann qui permet d'avoir une mesure du niveau de la concentration des exportations d'un pays sur un petit nombre de produits.

$Hj = \sqrt{\sum_i=1^{239} (xi/X)^2} / \sqrt{(1/239)/(1 - (1/239))}$

Hj étant l'indice du pays, Xi = valeur des exportations du produit i, X = valeur des exportations totales du pays j 239 =nombre de produits de la SITC rev 2 à 3 digit.

L'indice est normalisé afin d'obtenir des valeurs comprises entre 0 et 1. Plus l'indice est faible, plus la structure d'exportation est diversifiée, lorsqu'il est égal à 1, la concentration maximale (le pays n'exporte qu'un seul produit).

[2] L'indicateur de similarité des structures de spécialisation que nous utiliserons, a été créé par le CEPII (Bensidoun I., Gaulier G. et Ünal-Kesenci D. [2001]) et propose une image complète de la similarité puisqu'il intègre à la fois les importations et les exportations. Nous appliquerons la même méthode aux PM et aux NMU 10 en prenant comme référent le groupe Europe des 15. L'indicateur est calculé en croisant les indicateurs de contribution au solde normalisés (CTB) des pays européens avec tous les pays méditerranéens et les NMU 10. L'indicateur SIM_{ij} représente la similarité de la structure d'échanges du pays i avec le référent (UE).

$$SIM_{ij} = 100 - \frac{1}{2} \sum_k |CTB_{ik} - CTB_{jk}|$$

SIM_{ij} représente l'écart de structure de spécialisation entre les pays i et j. L'indicateur varie entre 0, dans le cas de structures de spécialisation totalement opposées, et 100

Tableau n°2b : Les échanges des NMS

		Chypre	Estonie	Hongrie	Lettonie	Lituanie	Malte (*)	Pologne	Slovaquie	Slovénie	Tchéquie	NMS
Echanges totaux (en millions de dollars)												
Importations												
<i>totales</i>												
	1995	3 694	2 333	15 210	1 593	3 445	2 833	28 553	8 715	9 492	24 997	100 864
	2003	4 466	7 967	46 394	5 244	9 803	2 727	67 976	22 603	13 850	51 239	232 268
<i>du reste du monde</i>												
	1995	1 750	595	4 770	533	1 701	704	8 730	2 789	2 314	5 763	29 649
	2003	1 926	3 029	16 420	1 291	4 276	971	21 419	5 948	3 414	14 651	73 345
<i>de l'Union Européenne</i>												
	1995	1 904	1 604	9 438	837	1 298	2 112	18 129	3 028	6 529	15 314	60 193
	2003	2 494	4 135	26 139	2 673	4 366	1 735	41 200	11 612	9 281	30 359	133 993
Exportations												
<i>totales</i>												
	1995	528	1 781	12 549	1 296	2 472	1 785	22 732	8 251	8 316	21 565	81 274
	2003	923	5 623	42 309	2 894	7 162	1 959	53 539	21 958	12 767	48 720	197 853
<i>vers le reste du monde</i>												
	1995	210	561	3 629	567	1 187	486	5 444	1 434	2 322	3 742	19 582
	2003	384	1 523	7 890	600	2 766	1 169	10 680	3 378	4 227	6 671	39 288
<i>vers l'Union Européenne</i>												
	1995	311	976	7 868	573	981	1 296	15 765	3 141	5 573	13 158	49 641
	2003	520	3 275	31 243	1 788	3 012	809	36 596	13 322	7 457	34 021	132 044
Taux de croissance annuels moyens des échanges totaux												
<i>Importations</i>												
<i>totales</i>												
	1995 - 2003	2%	17%	15%	16%	14%	0%	11%	13%	5%	9%	11%
<i>du reste du monde</i>												
	1995 - 2003	1%	23%	17%	12%	12%	4%	12%	10%	5%	12%	12%
<i>de l'Union Européenne</i>												
	1995 - 2003	3%	13%	14%	16%	16%	-2%	11%	18%	4%	9%	11%
<i>Exportations</i>												
<i>totales</i>												
	1995 - 2003	7%	15%	16%	11%	14%	1%	11%	13%	6%	11%	12%
<i>vers le reste du monde</i>												
	1995 - 2003	8%	13%	10%	1%	11%	11%	9%	11%	8%	7%	9%
<i>vers l'Union Européenne</i>												
	1995 - 2003	7%	16%	19%	15%	15%	-6%	11%	20%	4%	13%	13%
Echanges hors pétrole (en millions de dollars)												
<i>Importations</i>												
<i>totales</i>												
	1995	3 408	2 267	13 666	1 433	2 941	2 826	26 368	7 733	8 868	23 323	92 832
	2003	4 024	7 495	43 741	4 751	8 158	2 500	61 776	19 883	12 780	47 411	212 520
<i>du reste du monde</i>												
	1995	1 539	537	3 447	408	1 205	699	6 924	2 101	1 876	4 296	23 033
	2003	1 556	2 690	14 569	953	2 654	883	16 159	3 769	2 962	12 019	58 214
<i>de l'Union Européenne</i>												
	1995	1 829	1 598	9 349	837	1 297	2 109	17 822	3 018	6 405	15 266	59 530
	2003	2 423	4 101	25 676	2 653	4 347	1 596	40 674	11 504	8 750	29 995	130 123
<i>Exportations</i>												
<i>totales</i>												
	1995	520	1 710	12 482	1 282	2 398	1 785	20 993	8 222	8 217	20 760	78 368
	2003	837	5 384	41 641	2 854	5 770	1 759	51 231	20 820	12 594	47 319	190 209
<i>vers le reste du monde</i>												
	1995	202	533	3 609	559	1 142	486	4 934	1 432	2 233	3 688	18 817
	2003	298	1 436	7 663	594	1 849	969	10 456	3 343	4 123	6 623	37 355
<i>vers l'Union Européenne</i>												
	1995	311	953	7 828	568	973	1 296	14 778	3 136	5 565	12 742	48 150
	2003	519	3 191	30 943	1 758	2 981	763	35 088	13 001	7 389	33 156	128 790
Taux de croissance annuels moyens des échanges hors pétrole												
<i>Importations</i>												
<i>totales</i>												
	1995 - 2003	2%	16%	16%	16%	14%	-2%	11%	13%	5%	9%	11%
<i>du reste du monde</i>												
	1995 - 2003	0%	22%	20%	11%	10%	3%	11%	8%	6%	14%	12%
<i>de l'Union Européenne</i>												
	1995 - 2003	4%	13%	13%	16%	16%	-3%	11%	18%	4%	9%	10%
<i>Exportations</i>												
<i>Totales</i>												
	1995 - 2003	6%	15%	16%	11%	12%	0%	12%	12%	5%	11%	12%
<i>vers le reste du monde</i>												
	1995 - 2003	5%	13%	10%	1%	6%	9%	10%	11%	8%	8%	9%
<i>vers l'Union Européenne</i>												
	1995 - 2003	7%	16%	19%	15%	15%	-6%	11%	19%	4%	13%	13%
Soldes commerciaux (en millions de dollars)												
<i>Avec le monde</i>												
<i>Total des échanges</i>												
	1995	-3 165	-552	-2 661	-297	-973	-1 048	-5 822	-464	-1 176	-3 431	-19 590
	2003	-3 543	-2 344	-4 085	-2 350	-2 641	-768	-14 436	-645	-1 083	-2 519	-34 415
<i>Echanges hors pétroles</i>												
	1995	-2 888	-557	-1 184	-151	-543	-1 041	-5 376	489	-651	-2 562	-14 464
	2003	-3 187	-2 111	-2 100	-1 898	-2 388	-741	-10 545	937	-186	-93	-22 310
<i>Echanges de produits manufacturés</i>												
	1995	-2 298	-624	-3 035	-442	-573	-722	-4 323	1 205	472	-2 183	-12 522
	2003	-2 864	-2 081	-3 135	-2 158	-2 338	-458	-10 415	1 514	628	756	-20 551
<i>Avec l'Union Européenne</i>												
<i>Total des échanges</i>												
	1995	-1 593	-628	-1 570	-264	-318	-816	-2 364	112	-956	-2 156	-10 552
	2003	-1 975	-860	5 104	-884	-1 353	-926	-4 603	1 710	-1 824	3 662	-1 949
<i>Echanges hors pétroles</i>												
	1995	-1 518	-645	-1 522	-268	-325	-814	-3 044	118	-840	-2 524	-11 380
	2003	-1 904	-909	5 267	-895	-1 366	-834	-5 585	1 497	-1 361	3 161	-1 333

Tableau n°2b : Les échanges des NMS

		Chypre	Estonie	Hongrie	Lettonie	Lituanie	Malte (*)	Pologne	Slovaquie	Slovénie	Tchéquie	NMS
Echanges de produits manufacturés												
	1995	-1 348	-637	-2 486	-451	-447	-570	-3 222	166	-115	-2 595	-11 706
	2003	-1 691	-958	4 528	-1 350	-1 455	-597	-6 037	1 659	-860	3 269	-3 492
<i>Avec le reste du Monde</i>												
Total des échanges												
	1995	-1 540	-34	-1 140	34	-514	-218	-3 286	-1 356	8	-2 021	-10 066
	2003	-1 542	-1 506	-8 530	-691	-1 510	197	-10 739	-2 570	813	-7 979	-34 057
Echanges hors pétroles												
	1995	-1 338	-4	162	150	-63	-213	-1 990	-669	356	-608	-4 216
	2003	-1 258	-1 254	-6 906	-359	-805	86	-5 702	-426	1 162	-5 396	-20 859
Echanges de produits manufacturés												
	1995	-927	-79	-452	39	37	-140	-866	204	578	-38	-1 644
	2003	-1 144	-1 186	-7 088	-362	-605	130	-4 810	-44	1 292	-4 569	-18 386
Relations avec l'UE												
Part dans les importations de l'UE15												
	1995	0,00%	0,10%	1,10%	0,10%	0,10%	0,20%	2,20%	0,40%	0,80%	1,80%	7,00%
	2003	0,00%	0,30%	2,80%	0,20%	0,30%	0,00%	3,30%	1,20%	0,00%	3,00%	11,70%
Part dans les exportations de l'UE15												
	1995	0,30%	0,20%	1,30%	0,10%	0,20%	0,30%	2,40%	0,40%	0,90%	2,00%	8,00%
	2003	0,20%	0,40%	2,40%	0,20%	0,40%	0,00%	3,70%	1,10%	0,00%	2,70%	12,00%
Géographie des échanges												
<i>Part dans les imporations des NMS</i>												
	1995	1%	6%	7%	14%	13%	1%	6%	33%	7%	16%	11%
	2003	1%	10%	8%	24%	12%	1%	8%	22%	8%	12%	11%
du reste du monde												
	1995	47%	26%	31%	33%	49%	25%	31%	32%	24%	23%	29%
	2003	43%	38%	35%	25%	44%	36%	32%	26%	25%	29%	32%
de l'Union Européenne (UE15)												
	1995	52%	69%	62%	53%	38%	75%	63%	35%	69%	61%	60%
	2003	56%	52%	56%	51%	45%	64%	61%	51%	67%	59%	58%
<i>Part dans les exptorations des NMS</i>												
	1995	1%	14%	8%	12%	12%	0%	7%	45%	5%	22%	15%
	2003	2%	15%	8%	17%	19%	1%	12%	24%	8%	16%	13%
du reste du monde												
	1995	40%	31%	29%	44%	48%	27%	24%	17%	28%	17%	24%
	2003	42%	27%	19%	21%	39%	57%	20%	15%	33%	14%	20%
de l'Union Européenne (UE15)												
	1995	59%	55%	63%	44%	40%	73%	69%	38%	67%	61%	61%
	2003	56%	58%	74%	62%	42%	41%	68%	61%	58%	70%	67%

Source : Comtrade, calculs Institut de la Méditerranée
 (*) Malte données d'échanges 2001

**Tableau n°2c : Note sur les calculs à partir de la base de données
COMTRADE**

	Algérie	Jordanie	Liban	Egypte	Syrie	Tunisie	Maroc	Turquie	Israël
1990	Mirroi	Comtrade**	Mirroi	Mirroi	Mirroi	Comtrade	Mirroi	Comtrade	Comtrade
1991	Mirroi	Comtrade**	Mirroi	Mirroi	Mirroi	Comtrade	Mirroi	Comtrade	Comtrade
1992	Comtrade**	Comtrade**	Mirroi	Mirroi	Mirroi	Comtrade	Mirroi	Comtrade	Comtrade
1993	Comtrade**	Comtrade**	Mirroi	Mirroi	Mirroi	Comtrade	Comtrade	Comtrade	Comtrade
1994	Comtrade	Comtrade**	Mirroi	Comtrade	Mirroi	Comtrade	Comtrade	Comtrade	Comtrade
1995	Comtrade	Comtrade**	Mirroi	Comtrade	Mirroi	Comtrade	Comtrade	Comtrade	Comtrade
1996	Comtrade	Comtrade**	Mirroi	Comtrade	Mirroi	Comtrade	Comtrade	Comtrade	Comtrade
1997	Comtrade	Comtrade**	Comtrade**	Comtrade	Mirroi	Comtrade	Comtrade	Comtrade	Comtrade
1998	Comtrade	Comtrade**	Comtrade**	Comtrade	Mirroi	Comtrade	Comtrade	Comtrade	Comtrade
1999	Comtrade	Comtrade**	Comtrade**	Comtrade	Mirroi	Comtrade	Comtrade	Comtrade	Comtrade
2000	Comtrade	Comtrade**	Comtrade	Comtrade**	Comtrade	Comtrade	Comtrade	Comtrade	Comtrade
2001	Comtrade**	Comtrade	Comtrade	Comtrade**	Mirroi	Comtrade	Comtrade	Comtrade	Comtrade
2002	Comtrade**	Comtrade	Comtrade	Comtrade**	Comtrade	Comtrade	Comtrade	Comtrade	Comtrade
2003	Comtrade	Comtrade	Comtrade	Comtrade	Comtrade	Comtrade	Comtrade	Comtrade	Comtrade

* Les données miroirs sont évaluées en recomposant les flux d'un pays à partir des flux inverses de ses partenaires

** Les données comtrade ont été actualisées par rapport au rapport précédent

Les données des échanges de biens sont issues de la base COMTRADE.

Nous avons utilisé la méthode des flux miroirs pour compléter les données qui ne sont pas rapportées dans COMTRADE. Cette méthode est une solution qui permet d'estimer les données manquantes pour certaines années et pour certains pays, à partir des déclarations de flux inverses des partenaires, mais elle présente plusieurs inconvénients ; d'une part elle ne couvre pas les échanges des pays partenaires non rapporteurs, d'autres parts elle inverse les standards des pays rapporteurs en évaluant les exportations en termes CAF, en incluant les couts de tansports et d'assurance et les importations en termes FOB, qui excluent ces coûts.

Tableau n°3a : Flux d'investissements étrangers

	Algérie	Egypte	Israël	Jordanie	Liban	Maroc	Syrie	Tunisie	Turquie	PM*
Entrée Nettes d'IDE en millions de US \$										
1990		734	101	38		165	71	76	684	1 084
1991	12	253	350	-12		317	62	125	810	757
1992	10	459	539	41		423	67	526	844	1 526
1993	-59	493	429	-34		491	176	562	636	1 629
1994	18	1 256	432	3		551	251	566	608	2 645
1995	5	596	1 337	13		335	100	378	885	1 427
1996	4	637	1 382	16		357	89	351	722	1 454
1997	7	888	1 622	361		1 079	80	366	805	2 781
1998	501	1 076	1 887	310	200	417	82	668	940	3 254
1999	507	1 065	3 111	158	250	850	263	368	783	3 461
2000	438	1 235	5 011	787	298	215	270	779	982	4 022
2001	1 196	510	3 549	100	249	2 825	110	486	3 266	5 476
2002	1 065	647	1 721	56	257	481	115	821	1 038	3 442
2003	634	237	3 745	379	358	2 279	150	584	575	4 621
Stocks d'IDE en millions de US \$										
1980	1 320	2 260	3 181	155	20	189		3 341	8 845	
1990	1 355	11 043	4 476	615	53	917	374	7 615	11 194	
1995	1 465	14 690	5 844	627	138	3 032	915	10 967	14 977	
2000	3 441	19 589	24 319	2 258	1 116	6 023	1 699	11 545	19 209	
2002	5 702	20 746	24 807	2 514	1 623	9 329	1 924	14 061	17 621	
2003	6 336	20 983	31 827	2 793	1 981	11 608	2 074	16 567	18 196	
Participation des flux d'IDE aux investissements nationaux										
1985-1995	0,1	7,0	2,7	1,2	0,8	3,9	1,5	7,5	1,7	
2000	3,7	6,7	22,0	44,2	10,0	2,7	1,9	15,2	2,2	
2001	9,6	3,2	16,7	5,7	8,9	37,4	2,7	9,3	12,4	
2002	7,7	4,3	9,3	2,3	8,3	5,8	2,2	15,5	3,4	
2003	3,9	2,0	20,1	19,2	12,1	22,2	1,9	9,6	1,6	
Indice de performance en 2003 [1]										
Rang	91	123	60	84	90	32	121	58	110	..

	R. Tchèque	Estonie	Hongrie	Léthonie	Lituanie	Pologne	Roumanie	Slovaquie	Slovénie	NMS**
Entrée Nettes d'IDE en millions de US \$										
1990	72	0	311	0	0	89	0	93	4	569
1991	523	0	1 462	0	0	291	40	81	65	2 462
1992	1 003	82	1 479	29	10	678	77	100	111	3 569
1993	654	162	2 350	45	30	1 715	94	179	113	5 342
1994	878	215	1 144	214	31	1 875	341	273	116	5 088
1995	2 568	202	5 103	180	73	3 659	419	258	152	12 613
1996	1 435	150	3 300	382	152	4 498	263	370	174	10 724
1997	1 286	267	4 167	521	355	4 908	1 215	231	332	13 281
1998	3 700	581	3 828	357	926	6 365	2 031	707	218	18 711
1999	6 310	305	3 312	347	486	7 270	1 041	428	106	19 605
2000	4 984	387	2 764	411	379	9 341	1 037	1 925	137	21 366
2001	5 639	542	3 936	163	446	5 713	1 157	1 584	369	19 550
2002	8 483	284	2 845	384	732	4 131	1 144	4 123	1 606	23 732
2003	2 583	891	2 470	360	179	4 225	1 566	571	181	13 025
Participation des flux d'IDE aux investissements nationaux										
1985-1995	9,0	27,0	15,0	19,0	3,0	4,0	3,0	4,0	4,0	
2000	33,0	30,0	25,0	22,0	18,0	23,0	15,0	36,0	3,0	
2001	34,0	37,0	32,0	8,0	18,0	15,0	14,0	26,0	8,0	
2002	45,0	15,0	19,0	18,0	25,0	11,0	12,0	62,0	32,0	
2003	12,0	35,0	14,0	14,0	5,0	11,0	12,0	7,0	3,0	
Indice de performance en 2003 [1]										
Rang	13	10	33	41	55	68	62	12	53	..

Source : CNUCED, World Investment Reports 1995 à 2004.

* : hors Israël et Turquie

** : hors Chypre et Malte

[1] : L'indice de performance d'un pays est le ratio de la part du pays dans les flux mondiaux de FDI sur sa part dans le PIB mondial

Tableau n°3b : Flux européens d'investissements étrangers

Flux d'IDE de l'Union à 15 vers (millions d'euros)										
	Egypte	Israël	Maroc	Turquie	Maghreb	Machrek (PM*	NMS 10			
1995	97	118	33	350	100	169	269	5 693		
1996	61	199	154	405	201	80	281	5 260		
1997	79	100	470	425	659	236	895	6 307		
1998	346	225	113	1 013	520	546	1 066	9 235		
1999	406	-227	91	944	-15	442	427	12 138		
2000	1 387	653	215	1 424	872	2 312	3 184	15 191		
2001	566	-329	235	3 013	778	600	1 378	18 969		
2002	1 352	63	420	983	706	1 742	2 448	5 940		
2003	968	74	1 635	917	1 393	1 252	2 645	5 854		
Pour mémoire										
	Amér. Latine	Amérique Centrale	ASEAN **	NAFTA		Hors UE15	Monde			
1995	3 566	2 643	1 852	35 773		62 407	124 099			
1996	8 727	3 398	4 004	27 386		68 665	143 393			
1997	17 785	7 724	4 099	53 529		109 802	206 573			
1998	26 253	5 852	-1 956	134 721		218 754	368 197			
1999	37 539	6 888	8 620	197 499		320 307	747 623			
2000	41 919	21 125	1 974	227 774		435 676	1 128 387			
2001	29 085	23 694	9 851	151 801		304 466	623 107			
2002	8 972	52 049	7 812	-3 062		133 453	482 521			
2003	3 221	-1 970	3 249	58 327		130 767	383 342			
Stock d'IDE de l'Union à 15 en (millions d'euros)										
	Egypte	Israël	Maroc	Turquie	Maghreb	Machrek (PM*	NMS 10			
1995	552	258	1 109	2 270	1 906	1 422	3 328	..		
1996	548	434	1 264	2 619	2 188	1 328	3 516	..		
1997	608	465	1 493	3 507	2 816	1 985	4 801	..		
1998	1 381	989	1 872	4 049	3 787	2 349	6 136	..		
1999	2 415	1 047	2 686	4 927	4 338	3 537	7 875	..		
2000	5 688	1 570	2 391	6 299	5 147	7 944	13 091	71 409		
2001	4 056	1 433	2 902	7 846	6 191	6 970	13 161	95 688		
2002	4 307	1 136	3 284	7 118	7 897	7 116	15 013	103 984		

Source : Eurostat, newcronos, fev. 2005

* hors Israël et Turquie

** BN, ID, KH, LA, MM, MY, PH, SG, TH, VN

Tableau n°4 : Les exportations de services en millions de dollars et en taux de croissance annuels moyens

Total services	Algérie	Egypte	Israël	Jordanie	Maroc	Syrie	Tunisie	Turquie	PM (*)
1990	479	4 813	4 546	1 430	1 871	740	1 575	7 882	23 334
1995	793	8 262	7 741	1 689	2 020	1 632	2 401	14 475	39 014
2000	910	9 687	15 079	1 599	2 854	1 480	2 680	20 177	54 465
2001	910	8 815	11 908	1 391	3 787	1 566	2 829	15 913	47 119
2002	1 300	9 127	10 825	1 473	4 098	1 347	2 603	14 724	45 498
2003	1 300	10 836	12 245	1 462	5 083	1 347	2 560	18 931	53 764
Croissance 90-95	11%	11%	11%	3%	2%	17%	9%	13%	11%
Croissance 95-03	6%	3%	6%	-2%	12%	-2%	1%	3%	4%
Voyages									
1990	64	1 100	1 396	511	1 280	320	1 020	3 225	8 917
1995	32	2 684	2 993	660	1 296	1 258	1 530	4 957	15 410
2000		4 345	4 152	723	2 039	1 082	1 682	7 636	21 659
2001		3 800	2 564	700	2 583	1 150	1 751	8 090	20 638
2002		3 764	2 103	786	2 646	970	1 523	8 481	20 274
2003	4 584	1 855	815	3 215	970	1 471	13 206	13 206	39 323
Croissance 90-95	-13%	20%	16%	5%	0%	31%	8%	9%	12%
Croissance 95-03		7%	-6%	3%	12%	-3%	0%	13%	7%
Transport									
1990	199	2 410	1 398	371	179	220	362	920	6 060
1995	442	3 202	2 014	419	410	237	598	1 712	9 034
2000		2 645	2 482	298	485	245	595	2 955	9 704
2001		2 738	2 122	257	660	255	638	2 854	9 524
2002		2 797	2 122	288	780	250	612	2 795	9 644
2003		3 298	2 633	298	908	250	613	2 184	10 185
Croissance 90-95	17%	6%	8%	2%	18%	1%	11%	13%	8%
Croissance 95-03		0%	3%	-4%	10%	1%	0%	3%	2%
Autres services commerciaux									
1990	215	1 303	1 751	548	412	200	192	3 737	8 358
1995	318	2 376	2 734	610	314	137	273	7 806	14 569
2000		2 697	8 445	578	330	153	403	9 586	22 192
2001		2 277	7 222	434	544	161	440	4 969	16 047
2002		2 566	6 600	399	672	127	468	3 448	14 280
2003		2 954	7 756	350	959	127	476	3 541	16 163
Croissance 90-95	8%	13%	9%	2%	-5%	-7%	7%	16%	12%
Croissance 95-03		3%	14%	-7%	15%		7%	-9%	1%

Total services	Chypre	Estonie	Hongrie	Lettonie	Lituanie	Malte	Pologne	Slovaquie	Slovenie	Tchéquie	NMS
1990	1 760 ..		2 677 ..	..	..	721	3 200 ..	..	..	2 563	10 921
1995	2 715	868	4 997	718	482	1 026	10 637	2 378	2 016	6 638	32 475
2000	2 936	1 495	5 981	1 193	1 052	1 087	10 385	2 218	1 882	6 751	34 981
2001	3 080	1 640	7 399	1 171	1 147	1 086	9 747	2 463	1 956	7 034	36 723
2002	4 193	1 705	7 726	1 235	1 451	1 119	10 030	2 757	2 286	7 024	39 526
2003	5 295	2 205	7 894	1 509	1 703	1 238	12 339	3 248	2 786	7 763	45 979
Croissance 90-95	9% ..		13% ..	..	..	7%	27% ..	..	..	21% ..	..
Croissance 95-03	9%	12%	6%	10%	17%	2%	2%	4%	4%	2%	4%
Voyages											
1990	1 254 ..		985 ..	..	..	495	358 ..	..	..	472	3 565
1995	1 797	357	2 928	20	77	661	2 306	623	1 084	2 880	12 732
2000	1 938	504	3 444	131	391	610	5 678	433	961	2 973	17 063
2001	2 006	507	3 770	119	383	578	4 645	643	1 001	3 104	16 757
2002	1 924	555	3 274	161	505	571	4 314	726	1 083	2 964	16 078
2003	2 016	682	3 440	222	569	694	4 314	866	1 338	3 583	13 411
Croissance 90-95	0 ..		0 ..	..	..	0	0 ..	..	..	0 ..	..
Croissance 95-03	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Transport											
1990	260 ..		42 ..	..	..	168	1 833 ..	..	..	1 440	3 744
1995	385	374	405	659	287	261	3 041	616	505	1 463	7 996
2000	403	724	521	796	492	301	2 434	995	492	1 390	8 547
2001	431	793	582	770	532	322	2 685	1 014	500	1 512	9 142
2002	878	803	685	772	654	338	3 270	1 163	600	1 732	10 893
2003	1 215	984	1 016	896	851	325	3 270	1 409	770	2 152	9 618
Croissance 90-95	8% ..		57% ..	..	..	9%	11% ..	..	..	0% ..	..
Croissance 95-03	15%	13%	12%	4%	15%	3%	1%	11%	5%	5%	2%
Autres services commerciaux											
1990	246 ..		1 649 ..	..	..	58	1 009 ..	..	..	651	3 613
1995	534	138	1 664	38	118	105	5 290	1 140	426	2 295	11 747
2000	596	266	2 017	266	169	177	2 273	790	429	2 388	9 371
2001	643	340	3 047	282	232	185	2 417	805	455	2 419	10 824
2002	1 391	348	3 766	302	292	210	2 446	868	604	2 328	12 555
2003	2 064	539	3 438	390	282	219	2 446	972	679	2 027	10 611
Croissance 90-95	17% ..		0% ..	..	..	13%	39% ..	..	..	29% ..	..
Croissance 95-03	18%	19%	9%	34%	12%	10%	-9%	-2%	6%	-2%	-1%

Les données pour le Liban sont manquantes

(*) Algérie 2002 et Syrie 2002 dans le total PM 2003

(**) Les totaux PM par sous secteurs ne comprennent pas l'Algérie et prennent les données 2002 pour la Syrie

Source : CNUCED 2004

Tableau n°5 : Droits de douanes NPF par branches industrielles

Moyenne simple	Algérie	Egypte	Jordanie	Liban	Maroc	Syrie	Tunisie	Turquie
MANUF. OF BASIC METALS	14,12	14,71	6,88	2,76	24,52	5,72	13,17	5,00
MANUF. OF CHEMICALS & CHEMICAL PRODUCTS	14,01	12,80	2,59	2,22	21,22	5,57	13,61	4,39
MANUF. OF COKE, REFINED PETROLEUM PRODUCTS	10,65	9,88	13,55	2,52	23,94	9,80	9,72	1,25
MANUF. OF FABRICATED METAL PRODUCTS	22,23	23,53	20,66	4,98	34,60	17,95	30,90	2,81
MANUF. OF FOOD PRODUCTS & BEVERAGES	27,11	24,98	22,80	13,64	58,78	24,70	67,76	59,37
MANUF. OF FURNITURE	28,33	25,51	25,89	7,62	32,44	29,26	33,36	2,66
MANUF. OF MACHINERY AND EQUIPMENT	9,79	12,06	9,14	3,47	11,91	12,98	11,19	1,85
MANUF. OF MEDICAL, PRECISION & OPTICAL INSTRUMENTS	16,79	12,97	14,76	4,85	8,64	16,22	15,45	2,24
MANUF. OF MOTOR VEHICLES, TRAILERS	11,61	35,20	17,75	5,00	27,33	44,62	27,37	6,22
MANUF. OF OFFICE, ACCOUNTING & COMPUTING EQUIPMENT	22,44	10,32	6,63	3,63	10,00	17,05	10,75	0,77
MANUF. OF OTHER NON-METALLIC MINERAL PRODUCTS	20,19	24,97	20,30	9,25	34,36	27,17	27,61	3,40
MANUF. OF OTHER TRANSPORT EQUIPMENT	9,54	10,91	8,25	3,49	15,68	14,08	15,33	2,34
MANUF. OF PAPER & PAPER PRODUCTS	17,83	21,69	15,89	5,85	42,65	13,04	35,05	0,76
MANUF. OF RADIO, TELEVISION & COMMUNICATIONS EQUIPMENT	17,50	19,08	15,68	2,89	7,92	20,27	21,33	2,81
MANUF. OF RUBBER & PLASTICS PRODUCTS	18,92	25,99	15,09	5,27	42,65	19,55	28,70	4,70
MANUF. OF TEXTILES	25,00	38,93	10,47	2,16	37,27	31,36	29,29	7,21
MANUF. OF TOBACCO PRODUCTS	30,00	68,75	73,75	5,00	25,00	28,75	37,33	39,67
MANUF. OF WEARING APPAREL, DRESSING	29,94	36,14	29,46	5,90	49,98	69,02	42,50	10,88
MANUF. OF WOOD & OF PRODUCTS OF WOOD	19,49	24,21	10,47	4,36	40,89	24,31	34,80	3,43
PUBLISHING, PRINTING & REPRODUCTION OF RECORDS	27,01	21,22	13,47	6,70	31,72	18,11	21,31	1,10
TANNING AND DRESSING OF LEATHER	23,63	34,72	20,41	16,88	45,33	48,52	37,95	6,50
Droit maximum	Algérie	Egypte	Jordanie	Liban	Maroc	Syrie	Tunisie	Turquie
MANUF. OF BASIC METALS	30,0	30,0	30,0	20,0	50,0	90,0	43,0	30,0
MANUF. OF CHEMICALS & CHEMICAL PRODUCTS	30,0	43,0	30,0	70,0	50,0	150,0	43,0	20,0
MANUF. OF COKE, REFINED PETROLEUM PRODUCTS	30,0	30,0	30,0	5,0	50,0	15,0	43,0	8,0
MANUF. OF FABRICATED METAL PRODUCTS	30,0	40,0	30,0	20,0	50,0	50,0	43,0	8,5
MANUF. OF FOOD PRODUCTS & BEVERAGES	30,0	600,0	180,0	70,0	329,0	150,0	180,0	227,5
MANUF. OF FURNITURE	30,0	40,0	30,0	30,0	50,0	100,0	43,0	9,0
MANUF. OF MACHINERY AND EQUIPMENT	30,0	43,0	30,0	40,0	50,0	100,0	43,0	9,7
MANUF. OF MEDICAL, PRECISION & OPTICAL INSTRUMENTS	30,0	40,0	30,0	15,0	50,0	50,0	43,0	6,7
MANUF. OF MOTOR VEHICLES, TRAILERS	30,0	135,0	30,0	5,0	50,0	200,0	43,0	22,0
MANUF. OF OFFICE, ACCOUNTING & COMPUTING EQUIPMENT	30,0	20,0	30,0	5,0	40,0	30,0	17,0	6,0
MANUF. OF OTHER NON-METALLIC MINERAL PRODUCTS	30,0	43,0	30,0	75,0	50,0	100,0	43,0	12,0
MANUF. OF OTHER TRANSPORT EQUIPMENT	30,0	40,0	30,0	15,0	50,0	50,0	43,0	15,0
MANUF. OF PAPER & PAPER PRODUCTS	30,0	40,0	30,0	20,0	50,0	50,0	43,0	8,6
MANUF. OF RADIO, TELEVISION & COMMUNICATIONS EQUIPMENT	30,0	43,0	30,0	30,0	50,0	50,0	43,0	14,0
MANUF. OF RUBBER & PLASTICS PRODUCTS	30,0	40,0	30,0	20,0	50,0	50,0	43,0	8,4
MANUF. OF TEXTILES	30,0	54,0	30,0	20,0	50,0	100,0	43,0	12,2
MANUF. OF TOBACCO PRODUCTS	30,0	85,0	100,0	5,0	25,0	30,0	43,0	74,9
MANUF. OF WEARING APPAREL, DRESSING	30,0	40,0	30,0	25,0	50,0	75,0	43,0	12,2
MANUF. OF WOOD & OF PRODUCTS OF WOOD	30,0	43,0	30,0	25,0	50,0	75,0	43,0	10,0
PUBLISHING, PRINTING & REPRODUCTION OF RECORDS	30,0	40,0	30,0	20,0	50,0	100,0	43,0	3,5
TANNING AND DRESSING OF LEATHER	30,0	43,0	30,0	25,0	50,0	75,0	43,0	17,0

Nomenclature ISIC Rev3

Israël n'apparaît pas dans la mesure où les données du Trains pour ce pays ne sont pas suffisamment récentes (la dernière année est 1993).

Source : CNUCED, base de données TRAINS

Année la plus récente

Tableau n°5b : Evolution par zone des droits de douanes NPF et situation pour l'année la plus récente

Evolution par zone de la moyenne simple des droits de douane NPF sur les biens industriels de 1992 à 2003

Marché	Origine	Variation entre 1992 et 2003 (en points de %)	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
NMS	NMS	-5,25	10,41	9,66	..	3,59	6,88	6,08	10,59	8,10	4,69	5,14	8,19	5,16
	EEC15	-6,12	11,46	9,86	..	4,28	7,66	6,90	10,81	8,23	5,81	5,35	7,30	5,34
	PM9	-5,72	12,21	11,35	..	3,99	8,54	8,65	11,66	8,74	6,01	7,32	8,66	6,49
	USA	-6,10	10,94	10,24	..	4,94	7,68	7,10	9,55	7,91	5,31	5,37	7,20	4,84
	WLD	-6,34	11,56	9,62	..	4,18	7,62	6,66	10,84	8,30	6,02	5,27	6,96	5,22
Amérique Latine	AmLatine	-3,76	14,04	13,00	11,44	12,39	12,60	11,96	11,57	12,42	10,76	9,97	10,28	..
	EEC15	-3,69	13,79	12,86	11,34	11,79	12,31	11,52	11,67	12,21	10,75	9,81	10,10	..
	PM9	-1,87	13,36	13,38	12,33	13,14	14,14	13,27	14,00	13,68	12,87	11,55	11,49	..
	USA	-4,68	14,16	13,00	11,61	11,91	12,41	11,51	11,14	11,88	10,13	9,22	9,48	..
	WLD	-3,91	13,37	12,44	10,99	11,45	11,76	11,15	10,72	11,62	9,91	9,07	9,46	..
Asie	Asie	-19,26	30,09	26,91	23,97	18,77	13,90	12,85	13,45	12,90	12,01	11,92	9,90	10,83
	EEC15	-20,34	30,50	27,06	25,18	18,10	13,98	12,82	13,49	12,47	12,03	11,23	9,08	10,16
	PM9	-12,48	23,95	27,95	25,20	18,22	16,17	13,49	13,81	13,40	13,62	13,45	9,57	11,47
	USA	-20,80	30,24	27,03	27,34	18,10	14,05	12,72	13,41	11,95	11,83	10,54	7,70	9,44
	WLD	-19,45	30,23	26,97	23,04	18,51	14,18	12,70	13,11	12,77	11,85	11,81	10,44	10,78
PM9	PM9	-9,68	29,09	28,08	..	22,55	..	20,21	27,62	10,00	23,96	19,35	19,77	19,41
	EEC15	-11,29	28,45	26,20	..	19,92	..	15,48	23,95	8,49	21,90	17,83	18,99	17,16
	NMS	-11,72	27,36	20,08	..	17,60	..	13,05	23,74	9,43	24,02	17,20	19,09	15,64
	USA	-12,24	26,70	20,66	..	17,44	..	13,28	22,50	8,60	21,26	16,58	17,44	14,46
	WLD	-11,43	28,44	26,35	..	21,54	..	15,83	24,34	8,36	21,02	17,10	18,65	17,01

* ou 2002 selon les données disponibles.

Source : CNUCED, base de données TRAINS

Situation tarifaire par grandes zones pour l'année la plus récente (sur la base du droit de douane NPF)

Marché	Année	Type d'échanges	Moyenne simple	Moyenne pondérée	Dispersion	Droit maximum	Nb de pics nationaux	Nb de pics tarifaires internationaux
NMS	2003	Ensemble	6,12	6,18	12,19	230	3949	6706
		Agriculture	12,45	16,66	23,33	230	3639	4445
		Industrie	5,22	5,55	5,54	38	310	2261
Amérique Latine	2002	Ensemble	9,72	9,59	7,08	170	888	22338
		Agriculture	11,38	11,8	8,03	170	279	2539
		Industrie	9,46	9,36	6,9	40	609	19799
Asie	2003	Ensemble	11,43	6,63	16,55	300	2059	16118
		Agriculture	15,78	13,6	19,85	170	481	2617
		Industrie	10,78	6,27	15,94	300	1578	13501
PM9	2003	Ensemble	20,12	10,03	28,45	329	2439	31247
		Agriculture	40,68	18,98	50,32	329	2107	7643
		Industrie	17,01	9,05	17,27	83	332	23604
Quadrilatère	2003	Ensemble	3,82	3	7,86	350	2678	2374
		EAV compris	5,22	3,62	32,77	1465	1626	3802
		Agriculture	5,8	5,95	16,23	350	1050	1195
		EAV compris	13,8	13,77	66,53	1465	1315	2344
		Industrie	3,56	2,83	4,93	48	1628	1179
		EAV compris	3,93	2,98	15,69	1253	311	1458

Source : CNUCED, base de données TRAINS

La Quadrilatère regroupe le Canada, les Etats-Unis, le Japon et l'Union Européenne.

Tableau n°5c : Evolution de la moyenne simple des droits de douane et du taux maximum dans les pays méditerranéens (entre 1992 et 2004)

			Variation en pts de % entre l'année la plus ancienne et l'année la plus récente	Taux de variation entre l'année la plus ancienne et l'année la plus récente	1992	1993	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Algérie	EEC15	Moyenne simple	-3,08	-15%	..	21,11	..	23,39	23,02	..	..	21,65	18,60	18,03	..
		Droit maximum	-30,00	-50%	..	60	..	50	45	..	..	40	30	30	..
	PM9	Moyenne simple	-4,44	-19%	..	23,92	..	30,74	29,77	..	..	25,43	20,28	19,48	..
		Droit maximum	-30,00	-50%	..	60	..	50	45	..	..	40	30	30	..
	USA	Moyenne simple	-4,28	-20%	..	21,77	..	23,14	22,90	..	..	20,73	18,02	17,49	..
		Droit maximum	-30,00	-50%	..	60	..	45	45	..	..	40	30	30	..
Egypte	EEC15	Moyenne simple	-5,84	-24%	..	23,92	..	23,50	23,33	..	..	21,71	18,56	18,08	..
		Droit maximum	-30,00	-50%	..	60	..	50	45	..	..	40	30	30	..
	PM9	Moyenne simple	-4,46	-19%	..	..	23,98	..	19,33	..	..	..	19,52	..	..
		Droit maximum	-25,00	-16%	..	..	160	..	135	..	..	..	135	..	..
	USA	Moyenne simple	-4,90	-19%	..	..	25,46	..	19,96	..	..	..	20,56	..	..
		Droit maximum	-25,00	-16%	..	..	160	..	135	..	..	..	135	..	..
Israël*	EEC15	Moyenne simple	-5,52	-24%	..	..	22,91	..	18,11	..	..	..	17,39	..	..
		Droit maximum	-25,00	-16%	..	..	160	..	135	..	..	..	135	..	..
	PM9	Moyenne simple	-8,19	-30%	..	..	27,69	..	21,14	..	..	..	19,50	..	..
		Droit maximum	-25,00	-16%	..	..	160	..	135	..	..	..	135	..	..
	USA	Moyenne simple	..	..	..	8,64	..	..	..	..	..	..	..	..	..
		Droit maximum	..	..	..	100	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Jordanie	EEC15	Moyenne simple	..	..	..	8,54	..	..	..	..	..	..	..	..	..
		Droit maximum	..	..	..	66	..	..	..	..	..	..	..	..	..
	PM9	Moyenne simple	..	..	..	8,61	..	..	..	..	..	..	..	..	..
		Droit maximum	..	..	..	100	..	..	..	..	..	..	..	..	..
	USA	Moyenne simple	-4,07	-50%	..	8,07	..	..	..	4,00	..	..	..	..	..
		Droit maximum	0	0%	..	100	..	..	..	100	..	..	..	..	..
Liban	EEC15	Moyenne simple	-9,77	-44%	..	..	..	..	..	..	22,11	14,37	14,80	12,34	..
		Droit maximum	-5,00	-14%	..	..	..	..	..	..	35	30	35	30	..
	PM9	Moyenne simple	-9,86	-41%	..	..	..	..	..	..	23,78	16,27	16,61	13,92	..
		Droit maximum	-5,00	-14%	..	..	..	..	..	..	35	30	35	30	..
	USA	Moyenne simple	-8,88	-40%	..	..	..	..	..	..	22,41	15,92	16,05	13,53	..
		Droit maximum	-5,00	-14%	..	..	..	..	..	..	35	30	35	30	..
Maroc	EEC15	Moyenne simple	-9,37	-43%	..	..	..	..	..	..	21,55	14,13	14,15	12,18	..
		Droit maximum	-5,00	-14%	..	..	..	..	..	..	35	30	35	30	..
	PM9	Moyenne simple	-6,19	-58%	..	..	..	..	..	10,66	14,64	5,20	4,47	..	..
		Droit maximum	-60,00	-60%	..	..	..	..	..	100	105	40	40	..	..
	USA	Moyenne simple	-7,73	-57%	..	..	..	..	..	13,46	18,00	7,01	5,73	..	..
		Droit maximum	-70,00	-70%	..	..	..	..	..	100	105	30	30	..	..
Syrie	EEC15	Moyenne simple	-6,71	-55%	..	..	..	..	..	12,11	16,42	6,18	5,40	..	..
		Droit maximum	-60,00	-60%	..	..	..	..	..	100	105	40	40	..	..
	PM9	Moyenne simple	-5,54	-58%	..	..	..	..	..	9,56	13,36	4,64	4,02	..	..
		Droit maximum	-25,00	-25%	..	..	..	..	..	100	105	40	75	..	..
	USA	Moyenne simple	-36,79	-57%	..	64,12	..	18,73	..	..	28,25	28,05	27,93	27,33	..
		Droit maximum	-92,50	-65%	..	143	..	35	..	..	72	50	50	50	..
Tunisie	EEC15	Moyenne simple	-38,88	-55%	..	70,49	..	22,23	..	..	31,52	31,23	31,06	31,61	..
		Droit maximum	-82,50	-62%	..	133	..	35	..	..	72	50	50	50	..
	PM9	Moyenne simple	-37,47	-61%	..	61,90	..	17,50	..	..	26,25	25,93	25,54	24,43	..
		Droit maximum	-92,50	-65%	..	143	..	35	..	..	50	50	50	50	..
	USA	Moyenne simple	-36,92	-57%	..	64,23	..	18,38	..	..	28,09	27,88	27,78	27,31	..
		Droit maximum	-92,50	-65%	..	143	..	35	..	..	72	50	50	50	..
Turquie	EEC15	Moyenne simple	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	12,00	..	..
		Droit maximum	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	200	..	..
	PM9	Moyenne simple	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	15,87	..	..
		Droit maximum	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	200	..	..
	USA	Moyenne simple	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	13,14	..	..
		Droit maximum	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	200	..	..
Tunisie	EEC15	Moyenne simple	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	19,46	..	..
		Droit maximum	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	200	..	..
	PM9	Moyenne simple	-5,81	-20%	28,45	..	28,93	..	28,47	..	..	..	27,23	22,36	22,64
		Droit maximum	0,00	0%	43	..	43	..	43	..	..	..	43	43	43
	USA	Moyenne simple	-1,39	-5%	29,09	..	31,06	..	31,57	..	..	..	31,02	27,35	27,70
		Droit maximum	0,00	0%	43	..	43	..	43	..	..	..	43	43	43
Turquie	EEC15	Moyenne simple	-6,52	-24%	26,70	..	28,21	..	27,13	..	..	..	25,92	20,42	20,18
		Droit maximum	0,00	0%	43	..	43	..	43	..	..	..	43	43	43
	PM9	Moyenne simple	-6,00	-21%	28,44	..	28,79	..	28,38	..	..	..	27,23	22,20	22,44
		Droit maximum	0,00	0%	43	..	43	..	43	..	..	..	43	43	43
	USA	Moyenne simple	-4,67	-50%	..	9,33	8,30	5,63	..	6,64	..	..	..	4,66	..
		Droit maximum	42,00	111%	..	38	38	35	..	125	..	..	..	80	..
Turquie	EEC15	Moyenne simple	-4,77	-52%	..	9,24	7,92	5,36	..	5,72	..	..	..	4,47	..
		Droit maximum	40,00	160%	..	25	29	35	..	105	..	..	..	65	..
	PM9	Moyenne simple	-5,40	-57%	..	9,44	8,28	5,54	..	6,00	..	..	..	4,04	..
		Droit maximum	16,60	44%	..	38	38	35	..	125	..	..	..	55	..
	USA	Moyenne simple	-3,97	-43%	..	9,19	8,17	5,61	..	7,15	..	..	..	5,22	..
		Droit maximum	44,80	118%	..	38	38	35	..	125	..	..	..	83	..

* Pour Israël, les données de 1999 sont issues du Rapport sur le commerce mondial 2004 (OMC).

Source : CNUCED, base de données TRAINS

**Tableau n°5d : Evolution des droits de douane par catégorie de biens
(moyenne pondérée à partir des droits de douane appliqués)**

			1992	1993	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Algérie	Biens d'équipement	Moyenne simple	..	15,60	..	15,54	15,23	..	..	15,62	12,28	11,85
		Moyenne pondérée	..	14,78	..	16,32	15,41	..	..	16,68	10,67	10,63
		Droit maximum	..	60	..	45	45	..	..	40	30	30
	Biens de consommation	Moyenne simple	..	32,54	..	35,12	34,34	..	..	30,42	25,44	25,23
		Moyenne pondérée	..	24,73	..	24,73	24,35	..	..	19,56	17,77	17,12
		Droit maximum	..	60	..	50	45	..	..	40	30	30
	Biens intermédiaires	Moyenne simple	..	16,64	..	20,12	19,56	..	..	18,35	17,71	16,12
		Moyenne pondérée	..	12,93	..	14,69	15,35	..	..	13,24	14,00	11,13
		Droit maximum	..	60	..	45	45	..	..	40	30	30
	Matières premières	Moyenne simple	..	16,31	..	22,12	21,96	..	..	20,93	17,31	15,95
		Moyenne pondérée	..	10,34	..	11,19	12,82	..	..	8,20	8,86	9,01
		Droit maximum	..	60	..	45	45	..	..	40	30	30
Egypte	Biens d'équipement	Moyenne simple	..	..	16,02	..	11,93	..	..	..	11,82	..
		Moyenne pondérée	..	..	18,74	..	13,03	..	..	..	11,21	..
		Droit maximum	..	..	70	..	55	..	..	..	43	..
	Biens de consommation	Moyenne simple	..	..	38,56	..	28,18	..	..	..	26,95	..
		Moyenne pondérée	..	..	33,37	..	25,10	..	..	..	24,56	..
		Droit maximum	..	..	3000	..	3000	..	..	..	135	..
	Biens intermédiaires	Moyenne simple	..	..	20,16	..	18,11	..	..	..	18,79	..
		Moyenne pondérée	..	..	14,45	..	13,25	..	..	..	13,78	..
		Droit maximum	..	..	70	..	54	..	..	..	54	..
	Matières premières	Moyenne simple	..	..	18,49	..	13,51	..	..	..	14,28	..
		Moyenne pondérée	..	..	3,89	..	3,91	..	..	..	3,86	..
		Droit maximum	..	..	70	..	80	..	..	..	80	..
Jordanie	Biens d'équipement	Moyenne simple	..	..	..	..	..	..	17,26	13,00	13,02	11,28
		Moyenne pondérée	..	..	..	..	..	..	16,67	11,06	10,91	8,98
		Droit maximum	..	..	..	..	..	..	35	30	30	30
	Biens de consommation	Moyenne simple	..	..	..	..	..	..	30,80	23,76	23,73	21,81
		Moyenne pondérée	..	..	..	..	..	..	24,93	19,83	20,25	20,01
		Droit maximum	..	..	..	..	..	..	180	180	180	180
	Biens intermédiaires	Moyenne simple	..	..	..	..	..	..	20,63	9,62	9,85	6,99
		Moyenne pondérée	..	..	..	..	..	..	16,42	9,14	9,55	6,46
		Droit maximum	..	..	..	..	..	..	35	30	30	30
	Matières premières	Moyenne simple	..	..	..	..	..	..	19,94	16,25	17,22	15,51
		Moyenne pondérée	..	..	..	..	..	..	9,85	6,70	7,43	7,05
		Droit maximum	..	..	..	..	..	..	100	35	35	35
Liban	Biens d'équipement	Moyenne simple	..	..	..	..	..	9,23	13,50	4,82	4,68	..
		Moyenne pondérée	..	..	..	..	..	9,99	14,54	5,11	5,25	..
		Droit maximum	..	..	..	..	..	35	40	30	67	..
	Biens de consommation	Moyenne simple	..	..	..	..	..	18,90	25,26	11,86	9,58	..
		Moyenne pondérée	..	..	..	..	..	15,82	22,41	11,61	7,68	..
		Droit maximum	..	..	..	..	..	100	105	90	70	..
	Biens intermédiaires	Moyenne simple	..	..	..	..	..	8,94	12,61	3,11	3,17	..
		Moyenne pondérée	..	..	..	..	..	5,54	8,42	2,44	2,90	..
		Droit maximum	..	..	..	..	..	100	105	70	70	..
	Matières premières	Moyenne simple	..	..	..	..	..	9,63	23,40	17,77	17,20	..
		Moyenne pondérée	..	..	..	..	..	5,73	12,97	8,21	5,63	..
		Droit maximum	..	..	..	..	..	50	105	70	70	..
Maroc	Biens d'équipement	Moyenne simple	..	54,95	..	11,67	..	..	14,36	14,28	13,96	13,98
		Moyenne pondérée	..	50,19	..	9,80	..	..	13,45	13,40	13,09	12,57
		Droit maximum	..	108	..	35	..	..	72	50	50	50
	Biens de consommation	Moyenne simple	..	81,06	..	27,92	..	..	39,44	38,71	38,43	38,25
		Moyenne pondérée	..	66,78	..	21,35	..	..	33,81	33,41	33,31	29,87
		Droit maximum	..	143	..	290	..	..	296	172	172	172
	Biens intermédiaires	Moyenne simple	..	58,30	..	20,27	..	..	31,38	30,93	30,20	29,74
		Moyenne pondérée	..	52,04	..	24,15	..	..	31,05	29,66	28,78	27,50
		Droit maximum	..	138	..	290	..	..	296	128	128	128
	Matières premières	Moyenne simple	..	42,51	..	20,77	..	..	33,09	32,75	32,06	31,56
		Moyenne pondérée	..	19,17	..	10,43	..	..	20,57	20,39	19,99	28,32
		Droit maximum	..	115	..	362	..	..	359	349	339	329
Syrie	Biens d'équipement	Moyenne simple	..	..	..	..	..	..	..	..	13,74	..
		Moyenne pondérée	..	..	..	..	..	..	..	..	14,59	..
		Droit maximum	..	..	..	..	..	..	..	..	100	..
	Biens de consommation	Moyenne simple	..	..	..	..	..	..	..	..	27,39	..
		Moyenne pondérée	..	..	..	..	..	..	..	..	33,09	..
		Droit maximum	..	..	..	..	..	..	..	..	200	..
	Biens intermédiaires	Moyenne simple	..	..	..	..	..	..	..	..	8,27	..
		Moyenne pondérée	..	..	..	..	..	..	..	..	6,47	..
		Droit maximum	..	..	..	..	..	..	..	..	150	..
	Matières premières	Moyenne simple	..	..	..	..	..	..	..	..	13,63	..
		Moyenne pondérée	..	..	..	..	..	..	..	..	11,26	..
		Droit maximum	..	..	..	..	..	..	..	..	75	..
Tunisie	Biens d'équipement	Moyenne simple	24,63	..	25,96	..	20,54	..	..	..	19,86	15,71
		Moyenne pondérée	24,06	..	25,92	..	19,43	..	..	..	18,89	17,75
		Droit maximum	43	..	43	..	43	..	..	..	43	43
	Biens de consommation	Moyenne simple	33,48	..	35,06	..	36,78	..	..	..	37,50	34,74
		Moyenne pondérée	25,40	..	27,79	..	27,38	..	..	..	23,41	22,27
		Droit maximum	43	..	43	..	43	..	..	..	180	165
	Biens intermédiaires	Moyenne simple	27,72	..	27,92	..	29,96	..	..	..	28,89	22,59
		Moyenne pondérée	29,34	..	30,62	..	31,20	..	..	..	28,65	23,28
		Droit maximum	43	..	43	..	43	..	..	..	230	215
	Matières premières	Moyenne simple	22,03	..	25,25	..	28,51	..	..	..	45,18	39,44
		Moyenne pondérée	19,49	..	18,95	..	18,74	..	..	..	45,42	39,54
		Droit maximum	43	..	43	..	43	..	..	..	230	215
Turquie	Biens d'équipement	Moyenne simple	..	5,96	5,89	3,39	..	2,15	..	..	..	0,70
		Moyenne pondérée	..	4,70	5,66	3,94	..	2,76	..	..	..	0,61
		Droit maximum	..	23	30	25	..	22	..	..	..	22
	Biens de consommation	Moyenne simple	..	9,59	11,39	8,66	..	9,41	..	..	..	3,53
		Moyenne pondérée	..	10,54	7,94	9,34	..	6,47	..	..	..	2,13
		Droit maximum	..	117	117	146	..	145	..	..	..	170
	Biens intermédiaires	Moyenne simple	..	6,70	8,60	6,75	..	8,15	..	..	..	2,33
		Moyenne pondérée	..	5,21	7,69	6,60	..	7,47	..	..	..	2,64
		Droit maximum	..	35	52	135	..	143	..	..	..	150
	Matières premières	Moyenne simple	..	4,89	6,15	10,69	..	12,86	..	..	..	9,70
		Moyenne pondérée	..	6,40	5,85	3,85	..	5,53	..	..	..	2,61
		Droit maximum	..	42	73	165	..	200	..	..	..	182
PM9	Biens d'équipement	Moyenne simple	24,63	18,93	14,79	8,99	16,03	4,73	14,79	12,01	12,62	9,58
		Moyenne pondérée	24,06	8,74	10,05	6,10	15,61	3,23	14,25	13,25	12,31	5,19
		Droit maximum	43	108	70	45	55	35	72	50	100	50
	Biens de consommation	Moyenne simple	33,48	31,54	25,23	21,54	33,43	14,36	30,77	23,91	24,79	22,51
		Moyenne pondérée	25,40	15,62	17,92	14,10	25,57	8,95	27,15	20,28	21,24	11,72
		Droit maximum	43	143	3000	290	3000	145	296	180	200	180
	Biens intermédiaires	Moyenne simple	27,72	20,06	16,87	13,60	22,98	8,41	22,73	16,91	19,04	14,64
		Moyenne pondérée	29,34	11,02	12,79	11,06	18,42	7,26	23,63	17,65	17,63	9,11
		Droit maximum	43	138	70	290	54	143	296	128	230	215
	Matières premières	Moyenne simple	22,03	14,18	13,30	15,31	20,95	11,46	25,70	21,98	22,91	20,28
		Moyenne pondérée	19,49	5,98	6,66	6,15	9,30	5,54	18,18	13,84	14,18	8,87
		Droit maximum	43	115	73	362	80	200	359	349	339	329

Source : CNUCED, base de données TRAINS

Tableau n°6a : Exportations intra-PM, 1995-2003

Pays exportateur : Egypte

	Total des exportations		Total des exportations hors pétrole		% des exportations totales en provenance des pays sélectionnés		% des exportations hors pétrole en provenance des pays sélectionnés		% des exportations totales en provenance du monde entier		% des exportations hors pétrole en provenance du monde entier	
	1 995	2 003	1 995	2 003	1995	2003	1995	2003	1995	2003	1995	2003
Liban	57 657	174 425	57 654	154 851	13,08	19,58	19,27	20,21	0,98	2,30	1,95	2,93
Libye	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Maroc	37 249	123 593	20 848	76 558	8,45	13,87	6,97	9,99	0,63	1,63	0,71	1,45
Tunisie	30 188	48 786	30 188	48 661	6,85	5,48	10,09	6,35	0,51	0,64	1,02	0,92
Algérie	58 818	136 727	58 699	136 205	13,34	15,35	19,62	17,78	1,00	1,80	1,99	2,58
Turquie	210 648	189 397	85 523	137 211	47,79	21,26	28,59	17,91	3,57	2,50	2,90	2,60
Syrie	..	100 114	..	99 709	..	11,24	..	13,02	..	1,32	..	1,89
Jordanie	46 247	117 890	46 247	112 838	10,49	13,23	15,46	14,73	0,78	1,55	1,57	2,13
TOTAL	440 807	890 932	299 159	766 031	100,00	100,00	100,00	100,00	7,48	11,74	10,13	14,49

Pays exportateur : Liban

	Total des exportations		Total des exportations hors pétrole		% des exportations totales en provenance des pays sélectionnés		% des exportations hors pétrole en provenance des pays sélectionnés		% des exportations totales en provenance du monde entier		% des exportations hors pétrole en provenance du monde entier	
	1 995	2 003	1 995	2 003	1995	2003	1995	2003	1995	2003	1995	2003
Egypte	24 724	30 069	23 700	30 069	24,76	11,26	26,90	11,37	..	2,89	..	3,02
Libye	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Maroc	6 789	7 159	6 789	7 122	6,80	2,68	7,71	2,69	..	0,69	..	0,72
Tunisie	2 833	5 303	2 833	5 303	2,84	1,99	3,22	2,01	..	0,51	..	0,53
Algérie	3 032	25 166	3 032	24 915	3,04	9,42	3,44	9,42	..	2,42	..	2,51
Turquie	19 969	71 710	19 969	69 291	20,00	26,85	22,67	26,21	..	6,90	..	6,97
Syrie	..	80 883	..	80 883	..	30,28	..	30,59	..	7,78	..	8,13
Jordanie	42 493	46 814	31 769	46 814	42,56	17,53	36,06	17,71	..	4,50	..	4,71
TOTAL	99 840	267 104	88 092	264 397	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00	25,70	0,00	26,59

Pays exportateur : Maroc

	Total des exportations		Total des exportations hors pétrole		% des exportations totales en provenance des pays sélectionnés		% des exportations hors pétrole en provenance des pays sélectionnés		% des exportations totales en provenance du monde entier		% des exportations hors pétrole en provenance du monde entier	
	1 995	2 003	1 995	2 003	1995	2003	1995	2003	1995	2003	1995	2003
Egypte	4 165	9 442	4 165	9 442	2,25	4,52	2,25	4,45	0,06	0,09	0,06	0,10
Libye	9 606	20 048	9 606	20 048	5,20	9,59	5,20	9,45	0,14	0,20	0,14	0,20
Maroc	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Tunisie	59 740	46 802	59 740	49 990	32,31	22,39	32,31	23,55	0,85	0,47	0,86	0,51
Algérie	51 485	19 646	51 485	19 646	27,85	9,40	27,85	9,26	0,73	0,20	0,74	0,20
Turquie	52 476	76 990	52 476	76 990	28,38	36,83	28,38	36,28	0,75	0,77	0,76	0,79
Syrie	..	21 397	..	21 397	..	10,24	..	10,08	..	0,21	..	0,22
Jordanie	7 401	14 715	7 401	14 715	4,00	7,04	4,00	6,93	0,11	0,15	0,11	0,15
TOTAL	184 874	209 040	184 874	212 228	100,00	100,00	100,00	100,00	2,64	2,09	2,66	2,16

Pays exportateur : Tunisie

	Total des exportations		Total des exportations hors pétrole		% des exportations totales en provenance des pays sélectionnés		% des exportations hors pétrole en provenance des pays sélectionnés		% des exportations totales en provenance du monde entier		% des exportations hors pétrole en provenance du monde entier	
	1 995	2 003	1 995	2 003	1995	2003	1995	2003	1995	2003	1995	2003
Egypte	12 383	9 823	12 383	9 823	5,06	3,46	5,21	3,58	0,24	0,12	0,26	0,13
Liban	9 635	7 973	9 635	7 973	3,94	2,81	4,06	2,91	0,19	0,10	0,20	0,11
Libye	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Maroc	32 933	70 692	32 933	70 692	13,46	24,94	13,87	25,77	0,64	0,87	0,69	0,95
Algérie	142 798	91 332	141 545	91 196	58,36	32,22	59,59	33,24	2,78	1,13	2,96	1,23
Turquie	46 334	98 140	40 430	89 154	18,94	34,62	17,02	32,49	0,90	1,21	0,84	1,20
Syrie	..	3 842	..	3 842	..	1,36	..	1,40	..	0,05	..	0,05
Jordanie	588	1 690	588	1 690	0,24	0,60	0,25	0,62	0,01	0,02	0,01	0,02
TOTAL	244 672	283 491	237 514	274 369	100,00	100,00	100,00	100,00	4,77	3,49	4,96	3,70

Pays exportateur : Algérie

	Total des exportations		Total des exportations hors pétrole		% des exportations totales en provenance des pays sélectionnés		% des exportations hors pétrole en provenance des pays sélectionnés		% des exportations totales en provenance du monde entier		% des exportations hors pétrole en provenance du monde entier	
	1 995	2 003	1 995	2 003	1995	2003	1995	2003	1995	2003	1995	2003
Egypte	7 082	312 613	7 082	312 613	0,95	19,10	9,92	33,37	0,06	1,37	0,37	..
Liban	1 708	5 604	402	377	0,23	0,34	0,56	0,04	0,01	0,02	0,02	0,03
Libye	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Maroc	111 295	174 869	38 290	16 043	14,88	10,68	53,61	1,71	0,97	0,76	1,99	1,25
Tunisie	179 838	58 305	20 488	39 992	24,05	3,56	28,69	4,27	1,56	0,25	1,06	3,13
Turquie	447 970	1 081 586	5 159	564 076	59,90	66,08	7,22	60,20	3,89	4,73	0,27	..
Syrie	..	3 105	..	3 105	..	0,19	..	0,33	..	0,01	..	0,24
Jordanie	1	734	1	734	0,00	0,04	0,00	0,08	0,00	0,00	0,00	0,06
TOTAL	747 894	1 636 816	71 421	936 939	100,00	100,00	100,00	100,00	6,50	7,15	3,71	7,00

Pays exportateur : Turquie

	Total des exportations		Total des exportations hors pétrole		% des exportations totales en provenance des pays sélectionnés		% des exportations hors pétrole en provenance des pays sélectionnés		% des exportations totales en provenance du monde entier		% des exportations hors pétrole en provenance du monde entier	
	1997*	2 003	1 997	2 003	1997	2003	1997	2003	1997	2003	1997	2003
Egypte	179 618	170 955	179 483	170 910	19,38	11,15	19,49	12,89	0,97	0,39	0,98	0,39
Liban	153 626	234 136	153 004	147 153	16,58	15,27	16,61	11,10	0,83	0,53	0,83	0,34
Libye	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Maroc	55 622	60 558	54 247	26 607	6,00	3,95	5,89	2,01	0,30	0,14	0,30	0,06
Tunisie	105 921	198 934	103 023	180 678	11,43	12,97	11,19	13,62	0,57	0,45	0,56	0,41
Algérie	305 038	437 778	304 314	436 812	32,91	28,55	33,04	32,94	1,64	0,99	1,66	1,00
Syrie	..	291 922	..	224 981	..	19,04	..	16,96	..	0,66	..	0,51
Jordanie	126 991	139 188	126 877	139 143	13,70	9,08	13,78	10,49	0,68	0,31	0,69	0,32
TOTAL	926 817	1 533 470	920 948	1 326 284	100,00	100,00	100,00	100,00	4,99	3,46	5,01	3,04

* Données non disponibles pour l'année 1995

Pays exportateur : Syrie

	Total des exportations		Total des exportations hors pétrole		% des exportations totales en provenance des pays sélectionnés		% des exportations hors pétrole en provenance des pays sélectionnés		% des exportations totales en provenance du monde entier		% des exportations hors pétrole en provenance du monde entier	
	1 995	2 003	1 995	2 003	1995	2003	1995	2003	1995	2003	1995	2003
Egypte	11 787	75 085	11 787	75 085	1,49	7,26	2,17	11,91	..	1,26	..	4,27
Liban	325 853	259 287	320 443	177 463	41,08	25,06	58,89	28,15	..	4,34	..	10,08
Libye	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Maroc	42 329	16 727	42 329	10 192	5,34	1,62	7,78	1,62	..	0,28	..	0,58
Tunisie	45 629	5 773	32 728	5 752	5,75	0,56	6,01	0,91	..	0,10	..	0,33
Algérie	31 137	111 068	23 437	110 849	3,93	10,74	4,31	17,58	..	1,86	..	6,30
Turquie	258 101	413 349	35 018	98 020	32,54	39,96	6,44	15,55	..	6,92	..	5,57
Jordanie	78 431	153 245	78 431	153 169	9,89	14,81	14,41	24,29	..	2,57	..	8,70
TOTAL	793 268	1 034 534	544 174	630 531	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00	17,32	0,00	35,82

Pays exportateur : Jordanie

	Total des exportations		Total des exportations hors pétrole		% des exportations totales en provenance des pays sélectionnés		% des exportations hors pétrole en provenance des pays sélectionnés		% des exportations totales en provenance du monde entier		% des exportations hors pétrole en provenance du monde entier	
	1 995	2 003	1 995	2 003	1995	2003	1995	2003	1995	2003	1995	2003
Egypte	10 239	30 283	10 239	30 283	11,33	14,41	11,33	14,71	1,19	1,57	1,19	1,59
Liban	37 494	44 946	37 431	43 924	41,47	21,39	41,43	21,34	4,36	2,34	4,37	2,31
Libye	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Maroc	1 442	1 710	1 442	1 710	1,59	0,81	1,60	0,83	0,17	0,09	0,17	0,09
Tunisie	5 516	6 197	5 516	6 197	6,10	2,95	6,11	3,01	0,64	0,32	0,64	0,33
Algérie	14 354	51 594	14 354	51 594	15,88	24,55	15,89	25,06	1,67	2,68	1,67	2,71
Turquie	21 362	16 851	21 362	13 612	23,63	8,02	23,65	6,61	2,48	0,88	2,49	0,72
Jordanie	..	58 587	..	58 538	..	27,88	..	28,44	..	3,05	..	3,08
TOTAL	90 407	210 168	90 344	205 859	100,00	100,00	100,00	100,00	10,52	10,92	10,54	10,83

Tableau n°6b : Importations intra-PM, 1995-2003

Pays importateur : Turquie

	Total des importations		Total des importations hors pétrole		% des importations totales en provenance des pays sélectionnés		% des importations hors pétrole en provenance des pays sélectionnés		% des importations totales en provenance du monde entier		Pourcentage des importations hors pétrole en provenance du monde entier	
	1 995	2 003	1 995	2 003	1995	2003	1995	2003	1995	2003	1995	2003
Liban	19 969	71 710	19 969	69 291	1,38	2,37	6,98	6,44	0,06	0,10	0,06	0,11
Libye	385 220	1 072 548	26 008	27 144	26,71	35,41	9,10	2,52	1,08	1,55	0,08	0,04
Maroc	52 476	76 990	52 476	76 990	3,64	2,55	18,35	7,16	0,15	0,11	0,15	0,12
Tunisie	46 334	98 139	40 430	89 154	3,21	3,25	14,14	8,29	0,13	0,14	0,12	0,14
Algérie	447 870	1 081 586	5 159	564 076	31,06	35,81	1,80	52,45	1,25	1,56	0,01	0,91
Egypte	21 648	189 397	51 485	137 211	14,61	6,27	39,81	12,76	0,59	0,27	0,25	0,22
Syrie	258 101	413 349	35 018	98 020	17,90	13,68	12,25	9,11	0,72	0,60	0,10	0,16
Jordanie	21 362	16 851	21 362	13 612	1,48	0,56	7,47	1,27	0,06	0,02	0,06	0,02
TOTAL	1 442 081	3 020 570	285 945	1 075 497	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	4,36	0,83	1,74

Pays importateur : Algérie

	Total des importations		Total des importations hors pétrole		% des importations totales en provenance des pays sélectionnés		% des importations hors pétrole en provenance des pays sélectionnés		% des importations totales en provenance du monde entier		Pourcentage des importations hors pétrole en provenance du monde entier	
	1 995	2 003	1 995	2 003	1995	2003	1995	2003	1995	2003	1995	2003
Liban	3 032	25 166	3 032	24 915	0,50	2,87	0,51	2,85	0,03	0,19	0,03	0,19
Libye	1 993	2 245	1 993	2 245	0,33	0,26	0,33	0,26	0,02	0,02	0,02	0,02
Maroc	51 485	19 646	51 485	19 646	8,46	2,25	0,48	0,24	0,15	0,08	0,48	0,15
Tunisie	142 798	91 332	141 545	91 196	23,46	10,43	23,64	10,44	1,32	0,67	1,32	0,68
Turquie	305 038	437 778	304 314	436 812	50,12	50,00	50,82	50,01	2,83	3,24	2,84	3,25
Egypte	58 818	136 727	58 699	136 205	9,66	15,62	9,80	15,59	0,55	1,01	0,55	1,01
Syrie	31 137	111 068	23 437	110 849	5,12	12,69	3,91	12,69	0,29	0,82	0,22	0,82
Jordanie	14 354	51 594	14 354	51 594	2,36	5,89	2,40	5,91	0,13	0,38	0,13	0,38
TOTAL	608 654	875 557	598 858	873 460	100,00	100,00	100,00	100,00	5,64	5,64	5,59	6,49

Pays importateur : Jordanie

	Total des importations		Total des importations hors pétrole		% des importations totales en provenance des pays sélectionnés		% des importations hors pétrole en provenance des pays sélectionnés		% des importations totales en provenance du monde entier		Pourcentage des importations hors pétrole en provenance du monde entier	
	1 995	2 003	1 995	2 003	1995	2003	1995	2003	1995	2003	1995	2003
Liban	42 493	46 814	31 769	46 814	13,31	9,86	10,30	9,97	1,15	0,83	0,96	0,99
Libye	17 037	379	17 037	379	5,34	0,08	5,53	0,08	0,46	0,01	0,51	0,01
Maroc	7 401	14 715	7 401	14 715	2,32	3,10	2,40	3,13	0,20	0,26	0,22	0,31
Tunisie	588	1 690	588	1 690	0,12	0,36	0,19	0,36	0,02	0,03	0,02	0,04
Turquie	126 991	139 188	126 877	139 143	39,79	29,32	41,15	29,64	3,44	2,46	3,82	2,95
Egypte	46 247	117 890	46 247	112 838	14,49	24,84	15,00	24,03	1,25	2,09	1,39	2,39
Syrie	78 431	153 245	78 431	153 169	24,57	32,29	25,44	32,63	2,12	2,71	2,36	3,24
Algérie	1	734	1	734	0,00	0,15	0,00	0,16	0,00	0,01	0,00	0,02
TOTAL	319 191	474 655	308 352	469 481	100,00	100,00	100,00	100,00	8,64	8,40	9,29	9,94

Pays importateur : Maroc

	Total des importations		Total des importations hors pétrole		% des importations totales en provenance des pays sélectionnés		% des importations hors pétrole en provenance des pays sélectionnés		% des importations totales en provenance du monde entier		Pourcentage des importations hors pétrole en provenance du monde entier	
	1 995	2 003	1 995	2 003	1995	2003	1995	2003	1995	2003	1995	2003
Liban	6 789	7 159	6 789	7 122	1,84	1,08	2,44	1,76	0,08	0,05	0,09	0,06
Libye	55 622	60 558	54 247	26 607	15,04	9,10	19,46	6,56	0,65	0,43	0,73	0,22
Jordanie	1 442	1 710	1 442	1 710	0,39	0,26	0,52	0,42	0,02	0,01	0,02	0,01
Tunisie	32 933	70 692	32 933	70 692	8,90	10,62	11,81	17,43	0,39	0,50	0,44	0,58
Turquie	82 288	210 162	81 885	196 550	22,24	31,58	29,37	48,47	0,96	1,48	1,10	1,61
Egypte	37 249	123 593	20 885	76 558	10,07	18,57	7,48	18,88	0,44	0,87	0,28	0,63
Syrie	42 329	16 727	42 329	10 192	11,44	2,51	15,18	2,51	0,50	0,12	0,57	0,08
Algérie	111 295	174 869	38 290	16 043	30,08	26,28	43,74	3,96	1,30	1,23	0,51	0,13
TOTAL	369 948	665 472	278 763	405 474	100,00	100,00	100,00	100,00	4,33	4,68	3,73	3,33

Pays importateur : Tunisie

	Total des importations		Total des importations hors pétrole		% des importations totales en provenance des pays sélectionnés		% des importations hors pétrole en provenance des pays sélectionnés		% des importations totales en provenance du monde entier		Pourcentage des importations hors pétrole en provenance du monde entier	
	1 995	2 003	1 995	2 003	1995	2003	1995	2003	1995	2003	1995	2003
Liban	2 833	5 303	2 833	5 303	0,45	1,06	0,92	1,36	0,04	0,05	0,04	0,06
Libye	203 876	130 844	52 168	53 843	32,18	26,12	17,01	13,79	2,58	1,29	0,71	0,57
Jordanie	5 516	6 197	5 516	6 197	0,87	1,24	1,80	1,59	0,07	0,06	0,08	0,07
Maroc	59 740	46 802	59 740	49 990	9,43	9,34	19,48	12,80	0,76	0,46	0,81	0,53
Turquie	105 921	198 934	103 023	180 678	16,72	39,71	33,59	46,28	1,34	1,96	1,40	1,91
Egypte	30 188	48 786	30 188	48 661	4,76	9,74	9,84	12,46	0,38	0,48	0,41	0,51
Syrie	45 629	5 773	32 728	5 752	7,20	1,15	10,67	1,47	0,58	0,06	0,45	0,06
Algérie	179 838	58 305	20 488	39 992	28,39	11,64	6,68	10,24	2,28	0,57	2,08	0,42
TOTAL	633 541	500 943	306 684	390 415	100,00	100,00	100,00	100,00	8,02	4,94	4,17	4,13

Pays importateur : Liban

	Total des importations		Total des importations hors pétrole		% des importations totales en provenance des pays sélectionnés		% des importations hors pétrole en provenance des pays sélectionnés		% des importations totales en provenance du monde entier		Pourcentage des importations hors pétrole en provenance du monde entier	
	1997*	2 003	1 997	2 003	1997	2003	1997	2003	1997	2003	1997	2003
Tunisie	9 635	7 973	9 635	7 973	1,53	1,04	1,58	1,42	0,13	0,11	0,13	0,13
Libye	32 477	23 571	21 760	10 662	5,17	3,06	3,57	1,90	0,44	0,33	0,30	0,18
Jordanie	37 494	44 946	37 431	43 924	5,97	5,84	6,14	7,81	0,50	0,63	0,51	0,73
Maroc	9 606	20 048	9 606	20 048	1,53	2,60	1,58	3,56	0,13	0,28	0,13	0,33
Turquie	153 626	234 136	153 004	147 153	24,46	30,41	25,09	26,16	2,07	3,27	2,08	2,43
Egypte	57 657	174 425	57 654	154 851	9,18	22,65	9,45	27,53	0,78	2,43	0,78	2,56
Syrie	325 853	259 287	320 443	177 463	51,88	33,67	52,54	31,55	4,38	3,62	4,35	2,93
Algérie	1 708	5 604	402	377	0,27	0,73	0,07	0,07	0,02	0,08	0,01	0,01
TOTAL	628 057	769 990	609 935	562 452	100,00	100,00	100,00	100,00	8,44	10,74	8,28	9,29

* Données non idsonnables pour l'année 1995

Pays importateur : Syrie

	Total des importations		Total des importations hors pétrole		% des importations totales en provenance des pays sélectionnés		% des importations hors pétrole en provenance des pays sélectionnés		% des importations totales en provenance du monde entier		Pourcentage des importations hors pétrole en provenance du monde entier	
	1 995	2 003	1 995	2 003	1995	2003	1995	2003	1995	2003	1995	2003
Tunisie	..	3 842	..	3 842	..	0,67	..	0,76	..	0,08	..	0,08
Libye	..	12 498	..	12 498	..	2,18	..	2,48	..	0,24	..	0,25
Jordanie	..	58 587	..	58 538	..	10,24	..	11,59	..	1,15	..	1,19
Maroc	..	21 397	..	21 397	..	3,74	..	4,24	..	0,42	..	0,43
Turquie	..	291 922	..	224 981	..	51,00	..	44,55	..	5,71	..	4,57
Egypte	..	100 114	..	99 709	..	17,49	..	19,75	..	1,96	..	2,02
Liban	..	80 883	..	80 883	..	14,13	..	16,02	..	1,58	..	1,64
Algérie	..	3 105	..	3 105	..	0,54	..	0,61	..	0,06	..	0,06
TOTAL	..	572 348	..	504 953	..	100,00	..	100,00	..	11,20	..	10,25

Pays importateur : Egypte

Pays importateur : Egypte												
Total des importations		Total des importations hors pétrole		% des importations totales en provenance des pays sélectionnés		% des importations hors pétrole en provenance des pays sélectionnés		% des importations totales en provenance du monde entier		Pourcentage des importations hors pétrole en provenance du monde entier		
1 995	2 003	1 995	2 003	1995	2003	1995	2003	1995	2003	1995	2003	
Liban	..	3 842	..	3 842	..	0,67	..	0,76	..	0,08	..	0,08
Libye	..	12 498	..	12 498	..	2,18	..	2,48	..	0,24	..	0,25
Maroc	..	58 587	..	58 538	..	10,24	..	11,59	..	1,15	..	1,19
Tunisie	..	21 397	..	21 397	..	3,74	..	4,24	..	0,42	..	0,43
Algérie	..	291 922	..	224 981	..	51,00	..	44,55	..	5,72	..	4,57
Turquie	..	100 114	..	99 709	..	17,49	..	19,75	..	1,96	..	2,02
Syrie	..	80 883	..	80 883	..	14,13	..	16,02	..	1,58	..	1,64
Jordanie	..	3 105	..	3 105	..	0,54	..	0,61	..	0,06	..	0,06
TOTAL	522,348		504,953		100,00		100,00		11,20			10,25