

**LE SUD DE LA MÉDITERRANÉE
FACE AUX DÉFIS DU LIBRE-ECHANGE**

www.librairieharmattan.com
diffusion.harmattan@wanadoo.fr
harmattan1@wanadoo.fr

© L'Harmattan, 2006
ISBN : 2-296-02381-9
978-2-296-02381-9
EAN : 9782296023819

Sous la direction de

Maurice CATIN et Henri REGNAULT

**LE SUD DE LA MÉDITERRANÉE
FACE AUX DÉFIS DU LIBRE-ÉCHANGE**

L'Harmattan

5-7, rue de l'École-Polytechnique ; 75005 Paris
FRANCE

L'Harmattan Hongrie
Könyvesbolt
Kossuth L. u. 14-16
1053 Budapest

Espace L'Harmattan Kinshasa
Fac. des Sc. Sociales, Pol. et
Adm. ; BP243, KIN XI
Université de Kinshasa – RDC

L'Harmattan Italia
Via Degli Artisti, 15
10124 Torino
ITALIE

L'Harmattan Burkina Faso
1200 logements villa 96
12B2260
Ouagadougou 12

AVANT-PROPOS

Les contributions réunies dans cet ouvrage trouvent leur origine dans des communications présentées à un colloque tenu à Madrid les 4 et 5 juin 2004, organisé par le GDR du CNRS EMMA (Économie de la Méditerranée et du Monde Arabe) en étroite collaboration avec la Casa de Velazquez, l'UNED (Universidad Nacional de Educacion a Distancia) et l'Universidad Autonoma de Madrid, sous le titre "Europe-Méditerranée : relations économiques internationales et recomposition des espaces". Nous remercions ces différentes institutions d'avoir soutenu cette initiative et Gérard Chastagnaret, Gonzalo Escribano et José Maria Mella pour leur aide aussi efficace qu'amicale.

Sur la base des recommandations du Comité scientifique du colloque, les communications sélectionnées pour cet ouvrage – reflétant la diversité des thèmes abordés et des disciplines représentées – ont été revues, parfois entièrement réécrites par les auteurs, en liaison étroite avec les coordonnateurs de l'ouvrage, et, si nécessaire, traduites en français. De manière générale, l'objectif essentiel de l'ouvrage est de rendre compte des défis que les pays en développement doivent affronter pour tirer le meilleur parti de la nouvelle donne des relations Nord-Sud, sous le signe de la libéralisation commerciale, internationale, qu'elle soit multilatérale, régionale ou bilatérale. L'analyse porte ici essentiellement sur les pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée. Des défis similaires, avec des nuances certes, pourraient être trouvées dans d'autres zones du monde.

Maurice CATIN et Henri REGNAULT

SOMMAIRE

Introduction : les quatre défis du libre-échange euro-méditerranéen

Maurice Catin et Henri Regnault

PREMIÈRE PARTIE :

LA MONTÉE DE LA CONCURRENCE INTERNATIONALE : LE DÉFI DE LA MONDIALISATION

Chapitre 1 : Le risque d'un effet d'éviction des pays du bassin méditerranéen avec l'élargissement de l'Union européenne

Dalila Nicet-Chenaf et Arnaud Wachs

Chapitre 2 : Libéralisation et investissements directs étrangers : l'attractivité de la Tunisie pour les PME étrangères

Claude Berthomieu et Hajer El Ouardani

Chapitre 3 : Convergence des revenus au sein de la région MENA : une approche par les tests de racines unités sur données de panel

Imène Guetat et Francisco Serranito

DEUXIÈME PARTIE :

LES BLOCAGES DE L'INDUSTRIALISATION : LE DÉFI DE LA PRODUCTIVITÉ

Chapitre 4 : Productivité des industries marocaines et écart technologique avec les firmes internationales

Jamal Bouoiyour

Chapitre 5 : La relation ouverture-croissance et le rôle du capital humain au Maroc et en Tunisie

Mohamed-Karim Abdellaoui et Laurent Grimal

Chapitre 6 : Les technologies de l'information et de la communication dans les pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée : atout ou fracture numérique ?

Adel Ben Youssef

TROISIÈME PARTIE :

LES BLOCAGES INSTITUTIONNELS : LE DÉFI DÉMOCRATIQUE

Chapitre 7 : "Barcelone Plus" : Les défis d'une coopération euro-méditerranéenne renforcée

Martin Jerch

Chapitre 8 : La vocation européenne de la Turquie : comprendre le débat actuel à la lumière du passé

Kivanc Ulusoy

QUATRIÈME PARTIE :

L'EFFET DES BLOCAGES : LE DÉFI MIGRATOIRE

Chapitre 9 : Intégration régionale et contrôle de l'immigration illégale : les cas des États-Unis et de l'Union européenne

Delphine Nakache

Chapitre 10 : Dynamiques et déterminants des migrations dans l'espace européen : l'importance des effets de réseaux

El Mouhoub Mouhoud et Joël Oudinet

INTRODUCTION
LES QUATRE DÉFIS DU LIBRE-ÉCHANGE
EURO-MÉDITERRANÉEN

Maurice CATIN
LEAD, Université du Sud Toulon-Var

Henri REGNAULT
CATT, Université de Pau et des Pays de l'Adour

Depuis le milieu des années 90 les relations économiques euro-méditerranéennes ont profondément évolué. D'un régime de relations préférentielles au bénéfice des pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée (PSEM), elles tendent vers un régime réciproque de libre-échange pour les produits industriels, avec maintien de l'exception agricole antérieure pour l'essentiel¹. Cette évolution s'est traduite par l'instauration d'un volet de libre-échange dans les accords d'association progressivement signés depuis 1995 entre l'Union européenne (UE) et, par ordre chronologique², la Tunisie, Israël, le Maroc, la Jordanie, l'Égypte, l'Algérie et le Liban. La Turquie a signé en 1995 un accord d'union douanière avec l'UE et se trouve en négociation d'adhésion depuis octobre 2005. L'Autorité palestinienne a signé en 1997 un accord intérimaire avec l'UE. La Syrie est toujours en négociation avec l'UE. Par ailleurs, trois PSEM ont signé un accord de libre-échange avec les États-Unis³, sans exception agricole aussi notable⁴ qu'avec l'Europe : Israël (1985), la Jordanie (2000) et le Maroc (2004).

¹ La question agricole euro-méditerranéenne, et plus généralement de la libéralisation agricole, ne sera pas abordée dans cet ouvrage. Sur cette question, on peut consulter le n° 23-2006 de la revue *Région et Développement*, "Libéralisation agricole et pays en développement", coordonné par Michel Petit, Jean-Louis Rastoin et Henri Regnault.

² Pour une chronologie détaillée, cf. le dossier de la Documentation Française "Union européenne et Méditerranée", 2005, disponible sur www.ladocumentationfrancaise.fr

³ Pour plus d'informations sur ces accords, cf. le site internet de l'US Trade Representative : www.ustr.gov

⁴ Le libre-échange agricole n'est pas total, même à terme, tout comme dans l'ALENA (qui réunit le Canada, les États-Unis et le Mexique). Par exemple les exportations américaines de blé vers le Maroc – comme celles de l'UE – sont soumises à quota tarifaire et ne bénéficient, au sein du quota, que d'une diminution de 38 % du droit NPF (de la nation la plus favorisée), pas de sa suppression.

A quelle logique correspond ce passage d'un régime préférentiel non réciproque régional à un régime préférentiel réciproque de libre-échange ? Les raisons sont, peut-on dire, à la fois juridiques et économiques.

Juridiques car, dans le cadre des accords commerciaux multilatéraux, l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) ne reconnaît les accords préférentiels non réciproques au profit des pays en développement que sur une base mondiale⁵, et pas sur une base régionale. Les nombreux accords préférentiels régionaux non réciproques conclus par l'UE d'abord, par les Etats-Unis ensuite, sont donc en voie d'extinction, le plus souvent remplacés par des accords de libre-échange, réciproques par définition. Pour l'Europe, sont concernés : (i) des accords euro-méditerranéens de la génération de la Politique Méditerranéenne Globale (PMG) des années 70 ; (ii) des accords ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique) qui doivent eux aussi être rendus réciproques à partir de 2008. Pour les Etats-Unis il s'agit des relations : (i) avec l'Amérique Centrale et les îles des Caraïbes – sauf Cuba – dans le cadre de la CBI (Caribbean Basin Initiative, depuis 1980), dont les avantages commerciaux pour les pays d'Amérique Centrale viennent d'être renégociés dans le cadre d'une zone de libre-échange, le CAFTA (Central America Free Trade Agreement) ; (ii) avec les pays andins, dans le cadre de l'ATPA (Andean Trade Promotion Act) renégocié 2002 en ATPDEA (Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act) et actuellement en mutation vers le libre-échange⁶ ; (iii) avec l'Afrique subsaharienne dans le cadre de l'AGOA (African Growth Opportunity Act).

A cette contrainte juridique d'impossibilité de pérenniser le régime préférentiel au regard des normes multilatérales en vigueur, se sont ajoutés, dans le cas des relations euro-méditerranéennes, les faibles résultats économiques attribués au régime non réciproque antérieur. Le régime préférentiel non réciproque de la PMG, mis en place au milieu des années 70, prévoyait la libre entrée dans l'UE, sans droits ni quotas, de tous les produits industriels en provenance des pays tiers méditerranéens⁷ (PTM), sous réserve des règles d'origine inhérentes à ce type d'accords. La PMG accordait donc aux PTM les mêmes avantages commerciaux qu'aux seuls pays les moins avancés (PMA) dans le cadre du SGP européen. De plus, à ces avantages commerciaux

⁵ Dans le cadre des systèmes généralisés de préférences (SGP) autorisés par le GATT à partir des années 70.

⁶ Le libre-échange avec le Pérou, là encore avec un fort contenu agricole, a été signé le 7 décembre 2005. Fin 2005, les négociations sont encore en cours avec la Colombie et l'Equateur.

⁷ La notion de PTM est légèrement différente de celle de PSEM. Il s'agit des PSEM (notion géographique) ayant des accords avec l'UE (notion juridique). Concrètement, la seule différence concerne la Libye, PSEM par sa géographie, non PTM du fait de l'absence d'accord avec l'UE.

s'ajoutaient des protocoles financiers (aides budgétaires) et des rapports privilégiés qui n'oubliaient pas la proximité géographique, l'histoire et la culture. On pouvait donc légitimement s'attendre à une dynamisation industrielle de ces pays sud-méditerranéens, au moins pour les industries de main-d'œuvre. Pourtant cette dynamisation n'a pas été au rendez-vous, si ce n'est dans un seul secteur (le textile)⁸ et pour trois pays seulement (Maroc, Tunisie et Turquie). L'analyse de l'absence de réactivité industrielle du sud de la Méditerranée à l'ouverture commerciale européenne a donc lourdement pesé sur la définition de la nouvelle donne commerciale, sous le signe de la réciprocité du libre-échange.

L'idée centrale évoquée a tourné autour des effets pervers de la non réciprocité du régime commercial, qui n'incitait pas au dynamisme des économies trop protégées et qui débouchait sur des biais anti-exportateurs très notables. Le manque de dynamisme résultait de la rente de protection offerte à la petite industrie locale de substitution à l'importation par une forte protection douanière, avec les conséquences habituelles en termes de prix élevés et de qualité très perfectible sur le marché interne. La protection commerciale a sans doute limité les importations de biens intermédiaires et de biens d'équipement à technologies plus avancées pouvant apporter des gains d'efficacité. Le biais anti-exportateur est révélé dans la comparaison d'une valeur ajoutée sur le marché intérieur nettement plus forte qu'à l'exportation, soumise à la concurrence internationale. En définitive, la seule promotion des exportations manufacturières s'est affirmée dans le cadre des trafics de perfectionnement sous régime douanier d'admission temporaire de produits importés, dans lequel se sont implantés de nombreux ateliers de confection employant surtout de la main-d'œuvre féminine : mais ce développement s'est réalisé sans véritable effet d'entraînement sur le reste du tissu économique local si ce n'est par le biais de la consommation des salaires versés, générant ainsi un nouveau dualisme économique, cette fois-ci entre un secteur exportateur et un secteur peu performant produisant pour le seul marché interne, sans lien entre les deux. D'où l'idée admise que la dynamisation générale des économies des PSEM passait nécessairement par la réciprocité du régime préférentiel, c'est-à-dire en les soumettant à une concurrence régionale, à défaut d'être mondiale, susceptible de favoriser les mutations structurelles.

Avec une vingtaine d'années de recul, on peut se demander si le diagnostic économique ne s'est pas cantonné au plus apparent, au "politiquement correct", condamnant ainsi à un simple replâtrage commercial des relations euro-méditerranéennes, accompagné de nombreux vœux pieux,

⁸ Paradoxalement car, à l'intersection de la PMG et des accords multifibres (AMF), le secteur textile et confection restait protégé en Europe, y compris vis-à-vis des PTM.

politiques et sociaux, dans la rédaction des nouveaux accords d'association. Au total, les politiques commerciales mises en place ne sont peut-être pas susceptibles, à elles seules, de lever les blocages profonds des sociétés du Sud et de l'Est de la Méditerranée et de les rendre plus attractives à l'investissement, national ou étranger, et plus séduisante aux yeux de leurs ressortissants les plus volontaires et entreprenants, d'où la permanence des tendances migratoires des hommes comme des capitaux. Et c'est bien de cette complexité des relations euro-méditerranéennes que tente de rendre compte cet ouvrage, autour des blocages et des défis à relever.

Il ne faut certes pas noircir exagérément le tableau. Tout n'est pas négatif dans l'évolution économique de ces dernières années : les spécialisations sectorielles à l'exportation ne sont plus aussi étroites, et c'est heureux car l'industrie du textile et de la confection des PSEM se voit fortement menacée, sur différents plans, par la fin du démantèlement des AMF⁹ et par l'entrée de la Chine dans l'OMC. Des spécialisations naissantes se manifestent par exemple dans la construction électrique et électronique ou dans les pièces détachées automobiles. Les investissements venant de l'étranger se sont notoirement accélérés dans plusieurs PSEM, même s'il faut relativiser la création de richesse et d'emplois associés, du fait de grosses opérations de privatisation qui viennent gonfler les statistiques de telle ou telle année, notamment au Maroc (télécommunications) ou en Tunisie (cimenteries), sans correspondre en symétrie à un accroissement des capacités productives. Pourtant, les développements constatés ne semblent pas être encore à la hauteur des enjeux. La part des exportations de marchandises, hors hydrocarbures, dans le PIB des pays partenaires méditerranéens plafonne autour de 6 %, contre plus de 20 % dans la région de l'Asie de l'Est. Leur part dans le commerce mondial a reculé (1,8 % en 2000 contre 2,3 % en 1980)¹⁰.

On ne peut pas se permettre des raisonnements "toutes choses égales par ailleurs", apprécier uniquement son propre rythme de développement et se satisfaire de petits pas, car le contexte international a changé. A la fin des AMF dans le textile et la montée en puissance du géant chinois déjà évoquées, à un développement économique qui s'impose dans les pays d'Asie à bas salaires et à capacité technologique et qui prennent une part de marché mondial grandissante, il faut rajouter les propres bouleversements internes du partenaire européen, qui n'est plus le même que celui qui a entrepris de refonder les

⁹ Les quotas textiles européens, perçus à l'origine par les PSEM comme des mesures protectionnistes (ce qu'ils étaient) leur apparaissent aujourd'hui, a posteriori, comme un marché garanti et comme une protection pour eux mêmes vis-à-vis de la concurrence asiatique sur le marché européen.

¹⁰ DREE Dossiers, *L'espace économique Euro-méditerranéen*, Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie, mai 2004.

relations entre le Nord et le Sud de la Méditerranée dans les années 90. Depuis l'Europe a intégré la plupart des pays d'Europe centrale et orientale (PECO) et va finir de le faire avec la Roumanie et la Bulgarie. Les PECO nouveaux membres de l'UE, comme les PTM, représentent moins de 5 % du PIB de l'UE-15, mais leur dynamique désormais associée à l'UE est plus forte. Simultanément, au cours des dix dernières années, l'UE a signé d'autres accords de libre-échange avec l'Afrique du Sud (1999), le Mexique (2000), le Chili (2002), négocie avec le Mercosur aujourd'hui et demain avec les pays andins. Ainsi l'environnement international des PSEM bouge, l'érosion de leurs préférences sur le marché européen s'accroît et va se poursuivre avec la conclusion du Doha Round, avant même qu'ils n'aient fini de digérer l'épisode du volet textile issu de l'Uruguay Round. Le grand défi que doivent surmonter les PSEM est bien celui de la mondialisation à travers une montée de la concurrence internationale sur le marché européen qui amenuise leurs avantages de proximité et peut éroder leur positionnement commercial. Relever ce défi, externe, nécessitera pour les PSEM d'en affronter un deuxième, interne, largement lié, celui de leur productivité, afin de surmonter les blocages qui affectent leur industrialisation. Du coup, comme grossis par le prisme de la mondialisation économique, ne peuvent être ignorés les blocages institutionnels et politiques, où les PSEM doivent faire face, d'une manière ou d'une autre, au défi démocratique. *In fine*, l'ampleur de ces blocages conduit à un quatrième défi, à la fois interne et externe dans ses dimensions économiques, socioculturelles et politiques : celui de l'émigration.

C'est à l'analyse des tenants et aboutissants de ces quatre défis que s'attache cet ouvrage, à travers la contribution de plusieurs spécialistes venant d'horizons disciplinaires différents.

1. LA MONTÉE DE LA CONCURRENCE INTERNATIONALE : LE DÉFI DE LA MONDIALISATION

Les PSEM se trouvent confrontés aujourd'hui à une nouvelle donne géoéconomique européenne et mondiale, comme évoquée plus haut. En particulier les PSEM peuvent s'alarmer d'un possible effet d'éviction du marché européen à leur détriment, à l'occasion de l'élargissement à l'Est d'une Europe réunifiée, accueillant des pays certes moins riches mais dotés d'un fort potentiel, au vu du capital humain disponible, d'une tradition industrielle certaine, et des perspectives d'amélioration rapide des infrastructures que devrait permettre la mise en place des fonds structurels européens. Cette problématique est au cœur du premier chapitre rédigé par Dalila Nicet-Chenaf et Arnaud Wachs, qui analysent (à l'aide d'un modèle gravitaire estimé en données de panel avec effets fixes combinés, dynamiques) le risque d'éviction des pays du Bassin Méditerranéen avec l'élargissement de l'Union européenne. Les résultats obtenus par les auteurs sont parfois nuancés mais laissent à penser que les

PSEM ne présentent pas les mêmes capacités que les PECO à s'adapter aux modifications de l'environnement économique et à s'insérer dans les nouvelles configurations d'échange.

L'éviction commerciale du marché européen que peuvent légitimement craindre les PSEM, du fait des développements bilatéraux, régionaux et multilatéraux auxquels participe l'UE, ne peut constituer qu'un premier niveau d'analyse. En effet, pour exporter des produits aux normes des marchés développés, encore faut-il au préalable les fabriquer et donc disposer de firmes capables de le faire. De ce point de vue, les investissements directs étrangers sont indispensables aux PSEM, de la part de firmes disposant des capitaux mais surtout des capacités technologiques et des compétences organisationnelles et commerciales nécessaires. C'est à l'approfondissement de cette problématique sur le cas tunisien que nous invitent Claude Berthomieu et Hajer El Ouardani dans le chapitre 2. Les auteurs confirment notamment, à travers le bilan d'une enquête réalisée auprès de 150 PME étrangères, que les déterminants des choix de délocalisation des PME multinationales ne sont pas les mêmes que ceux des grandes multinationales. Si la Tunisie a connu une implantation relativement importante de PME, ils s'interrogent sur l'étroitesse du marché tunisien comme facteur répulsif des investissements des grandes firmes, soulignant l'absence d'intégration sud-sud, et se demandent jusqu'à quel point une stratégie d'attractivité pourrait se cantonner aux seules PME.

Imène Guetat et Fransisco Serranito analysent dans le chapitre 3 le degré de convergence des revenus par tête des pays du Maghreb et du Moyen-Orient (à l'aide d'une approche par les tests de racine unitaire sur données de panel). De leur étude technique, il convient de distinguer la trajectoire des pays pétroliers (notamment l'Égypte), des autres pays de la région. De manière générale, divergence et chute de la croissance sont plutôt observés pour ces derniers pays par rapport à Israël et la Turquie, et à un moindre degré la Tunisie, dont la croissance converge plus vers celle des pays du sud de l'Europe. Il apparaît que la croissance économique de la région souffre d'une grande vulnérabilité aux chocs exogènes, à l'instabilité de son environnement socio-économique et des conflits qui la traversent. De ce point de vue, les auteurs concluent que, au-delà de leurs capacités limitées d'exportation, la stabilité socio-politique apparaît comme un des déterminants clés de la croissance des PSEM.

2. LES BLOCAGES DE L'INDUSTRIALISATION : LE DÉFI DE LA PRODUCTIVITÉ

A l'arrière plan de la faible attractivité des IDE et des médiocres performances à l'exportation des PSEM, se profilent les lacunes du système productif. Ces lacunes relèvent largement d'un déficit de productivité du tissu

économique, qui renvoie lui-même à un capital humain insuffisamment qualifié pour parvenir à une bonne capacité d'absorption technologique et managériale.

Jamal Bouoiyour examine dans le chapitre 4 les écarts de productivité des firmes industrielles marocaines avec les firmes étrangères implantées et les effets de diffusion en la matière des secondes sur les premières. L'auteur montre comment le retard accumulé par le Maroc en matière d'éducation le condamne à travailler dans des secteurs intensifs en main-d'œuvre non qualifiée, les plus soumis à la concurrence internationale, les moins productifs de valeur ajoutée et l'empêche de bénéficier pleinement des externalités technologiques transmises par les investissements étrangers. Le constat de Mohamed-Karim Abdelaoui et Laurent Grimal sur le Maroc et la Tunisie dans le chapitre 5 confirme l'approche précédente en remarquant que l'ouverture commerciale des économies ne suffit pas à la mise en place d'effets d'entraînement et de mécanismes de diffusion technologique, faute de capital humain adapté. Sur des plans différents au Maroc et en Tunisie, l'amélioration de la productivité et de la qualification de la main-d'œuvre bute sur l'appariement difficile entre le système éducatif et le marché du travail¹¹. Dans le chapitre 6, Adel Ben Youssef tente d'établir un diagnostic en matière d'adoption des technologies de l'information et de la communication dans les pays du sud et de l'est de la Méditerranée. Pour l'auteur, contrairement à l'idée reçue selon laquelle ces nouvelles technologies seraient plus faciles à adopter et à faire fructifier, la fracture numérique existe et il faut y voir une des origines de la faible croissance de la productivité globale des facteurs.

Finalement, d'effet d'éviction en faible attractivité, de manque de dynamique d'offre en blocage de la productivité, de capital humain inadapté en fracture numérique, on peut se demander ce qu'il faut faire pour enfin enclencher un développement accéléré des PSEM, à la hauteur de leur croissance démographique souvent encore forte ? Les clés sont peut-être ailleurs. Les défis économiques ne sont jamais séparables des défis politiques : l'économie n'échappe pas à la Cité, n'en déplaise à Aristote.

3. LES BLOCAGES INSTITUTIONNELS ET POLITIQUES : LE DÉFI DEMOCRATIQUE

C. Berthomieu et H. El Ouardani remarquent fort justement au chapitre 2 que l'attractivité "dépend fortement de l'aménagement par l'Etat du système juridique de l'exercice de l'activité d'entreprise et, notamment, de la mise aux normes internationales des garanties des droits de propriété". En effet,

¹¹ Au Maroc, par exemple, le taux de scolarisation dans le secondaire est de 38 % (contre 70 % en Tunisie). Les diplômés d'une formation supérieure ont davantage de difficultés à trouver un emploi que les jeunes peu ou pas éduqués.

l'internationalisation libérale des économies ne se réduit pas à une simple ouverture commerciale. Les décisions des agents les plus dynamisants, les investisseurs, s'inscrivent dans un cadre institutionnel supposé leur assurer une bonne prévisibilité de leur environnement juridique et économique, leur assurer la pérennité de leur entreprise, notamment par le règlement équitable des différends qui pourraient surgir, en particulier avec les Etats eux-mêmes. Or, sur une échelle qui irait d'un pur Etat de droit à l'arbitraire absolu du despote, il n'est pas évident que le positionnement des PSEM offre des garanties suffisantes, ce qui peut expliquer les réticences des investisseurs, nationaux ou étrangers, à s'y localiser : le rapport entre le gain économique espéré et le coefficient de risque juridico-politique n'y est sans doute pas suffisamment élevé, aussi bien par faiblesse du numérateur que par grandeur du dénominateur. Raisonner ainsi, c'est donc poser la question de l'Etat et du pouvoir politique. La question de la démocratisation devient dès lors centrale, en tant que garantie de pérennité et de crédibilité des régimes politiques.

Certes, le débat est profond et reste ouvert. La liberté économique sans liberté politique peut, dans certains cas, suffire à la croissance. Dans la phase d'industrialisation, le développement économique peut être conduit et confisqué par une minorité, la démocratie être de façade. La démocratie est plus sûrement le fruit de pays à haut niveau de développement... Pourtant, l'intégration économique de pays à niveaux de démocratie différents fait toujours problème. Martin Jerch, dans le chapitre 7, aborde les défis politiques d'une coopération euro-méditerranéenne renforcée. Il s'interroge sur la meilleure manière de promouvoir la démocratie dans les pays arabes, sur fond de rivalité entre l'Europe et les Etats-Unis, en opposant l'approche d'une démocratisation supposée résulter de la libéralisation économique à une approche politique qui pose d'emblée le problème de la désignation des dirigeants et donc de l'organisation d'élections honnêtes... au risque de porter au pouvoir les ennemis de la démocratie. L'auteur espère pouvoir dépasser cette contradiction en préconisant une relance audacieuse de la construction euro-méditerranéenne, inspirée du processus d'Helsinki, qui a si bien réussi à la démocratisation à l'Est.

Kivanc Ulusoy, dans le chapitre 8, en relisant quarante années de relations euro-turques, de l'accord d'association de 1963 à l'ouverture des négociations d'adhésion, s'interroge sur les incohérences d'un Etat, et plus largement d'une classe dirigeante (dans ses composantes politiques mais aussi économiques), incapable de comprendre que la participation à l'OTAN ne valait pas intégration à la construction européenne, que la nature de l'Europe aujourd'hui n'est pas la même qu'en 1958 et, enfin et surtout, que l'exigence démocratique de l'Europe n'est pas une injustice scandaleuse faite à la Turquie mais bien l'expression de la nature profonde de l'Union européenne. Si elles veulent une intégration de leur pays à l'UE, les couches dirigeantes turques

doivent cesser d'encourager par leurs analyses et leurs discours une défiance populaire à l'adhésion et mettre en chantier les réformes juridiques, politiques et institutionnelles qui mettraient la Turquie en état de résoudre la question chypriote ou le problème kurde. Là encore, la question de l'Etat et de la démocratie est bien au cœur des enjeux.

4. L'EFFET DES BLOCAGES : LE DÉFI MIGRATOIRE

Pour la plupart en situation de blocage économique et politique, menacés de régression dans la nouvelle donne commerciale internationale – sauf pour leurs ressources naturelles – les PSEM sont sans recette miracle à portée de main qui leur permettrait de surmonter aisément les défis de la libéralisation. Sans capital humain à la hauteur des enjeux d'une modernisation accélérée et sans tradition politique dynamisante (sous réserve du kémalisme en Turquie), les PSEM doivent s'attendre, dans le meilleur des cas, à une gestion laborieuse des trois premiers défis, externes et internes, auxquels ils sont confrontés. Ceci n'exclut pas qu'ils puissent les surmonter, au moins pour certains PSEM, mais signifie qu'il faudra du temps, de la persévérance et beaucoup d'habileté dans la gestion combinée de l'économique et du politique, tout comme de patience et de constance dans l'aide des partenaires étrangers qui ont intérêt à la stabilité sociopolitique et donc au développement économique des PSEM. Aussi, il serait illusoire de penser que la gestion des trois premiers défis ne supposera pas qu'en soit géré un quatrième, le défi migratoire, né de la confrontation entre les taux de croissance démographique et économique, sous contrainte d'assurer une élévation sensible du revenu par tête. L'équation démo-socio-économico-politique des PSEM n'a pas de solution dans les années qui viennent sans activation de la soupape migratoire, réduisant les tensions, améliorant les revenus, contenant les taux de chômage. A l'opposé, l'Europe, avec des nuances entre les pays, voit se profiler un déclin démographique sévère, insupportable par le ratio actifs/inactifs qu'il présage, et qui suppose donc d'explorer plusieurs voies de redressement, dont une immigration choisie et voulue. Que cela plaise ou non, au gré des analyses, des opinions ou des préjugés, les bassins démographiques des rives nord, sud et est de la Méditerranée, caractérisés par des régimes décalés dans le temps, sont appelés à communiquer, tout comme le bassin démographique européen s'est déversé au 19^{ème} siècle et encore au début du 20^{ème} dans le réservoir démographique américain. Le développement et la sécurité de la zone euro-méditerranéenne seront à ce prix, au bénéfice partagé des pays européens et du sud et de l'est de la Méditerranée.

Sur ce registre migratoire, une juriste canadienne, Delphine Nakache offre au chapitre 9 une analyse comparative de la gestion du passage migratoire sud-nord à l'entrée aux Etats-Unis et aux frontières européennes. Elle conclut en alertant les pays du Nord sur leur propre défi démocratique que leur pose la gestion des migrations et en s'interrogeant sur le sens et la cohérence de règles

de libre-échange qui ne concerneraient que les mouvements des marchandises. Complémentaire de la démarche précédente, dans le chapitre 10, les économistes El Mouhoub Mouhoud et Joël Oudinet s'intéressent aux différentes logiques de migration dans l'espace européen et montrent les différences de comportements migratoires intra-européens entre les migrants communautaires et les migrants d'origine extérieure (ces derniers étant beaucoup plus sensibles aux différences salariales entre les différents pays d'émigration) tout comme entre les migrants allant vers les pays périphériques de l'UE et ceux qui se dirigent vers le centre de l'UE, le comportement migratoire de ces derniers étant moins déterminé par le marché du travail lui-même que par les réseaux auxquels ils peuvent se rattacher.

Pour conclure, l'identification des défis que suscite la nouvelle donne commerciale euro-méditerranéenne montre bien les limites explicatives des raisonnements de l'économie internationale traditionnelle seule et la nécessité de coupler différents domaines des sciences économiques et, au-delà, d'autres sciences sociales. On ne peut se contenter d'examiner la sphère de l'échange international. On ne peut échanger que ce qu'on produit et on ne peut produire que ce qu'on est capable de fabriquer. Ce qui suppose des fonctions de production opératoires, associant de la main-d'œuvre d'un niveau de qualification donné, du capital spécifié par une durée d'immobilisation, des technologies compatibles avec la qualification de la main-d'œuvre et les disponibilités en capital. Un pays ne modifie la qualification de sa population active que sur le long terme et par une politique volontariste de formation initiale et permanente. On ne fixe du capital, aussi bien national qu'étranger, qu'en lui assurant une visibilité à long terme lui garantissant sa sécurité et lui permettant d'anticiper sa rentabilité. C'est dire qu'aucune dynamisation productive ne peut résulter d'une simple modification d'un régime commercial. Un tel régime n'est qu'un élément d'une donne globale articulant de l'économique, du juridique, du politique et de l'institutionnel.

La construction européenne s'est toujours placée dans une logique d'intégration en profondeur¹², ne se contentant pas de modifier les conditions de l'échange, mais visant à créer un espace productif global régi par des normes juridiques communes – que les nouveaux entrants doivent ingérer sous l'appellation "d'acquis communautaire" – et rendu moins hétérogène par les solidarités budgétaires mises en œuvre à travers les fonds structurels. La construction euro-méditerranéenne, à l'inverse, se situe dans une logique d'intégration superficielle, c'est-à-dire limitée, pour l'essentiel, au cadre

¹² Sur ces concepts d'intégration (intégration en profondeur, intégration superficielle) et plus généralement sur les typologies du régionalisme cf. H. Regnault, "Libre-échange Nord-Sud et typologies des formes d'internationalisation des économies", *Région et Développement*, n° 22, 2005.

commercial de l'échange. Nul doute que le résultat constaté, une trop faible dynamisation des économies, ne soit contenu dans le cadre retenu, et le passage du régime préférentiel non réciproque au régime préférentiel réciproque n'y change rien d'essentiel, dans la mesure où il n'oblige pas à la réforme réglementaire, législative et institutionnelle. Mais peut-on faire autrement ? Le Sud n'est pas prêt aux abandons de souveraineté d'une intégration en profondeur euro-méditerranéenne. Le Nord n'a pas encore digéré son élargissement à l'Est et n'est pas prêt aux efforts budgétaires d'une mise à niveau de ses deux véritables zones de proximité méditerranéenne que sont la Turquie et le Maghreb. L'heure n'est donc pas encore venue d'un bloc euro-méditerranéen dans l'économie mondiale, qui résulterait d'une intégration en profondeur. Il est d'ailleurs probable que cette heure ne sonnera jamais dans une configuration incluant le Maghreb. En piégeant le Maroc dans un accord de libre-échange (et certainement d'autres pays demain), les Etats-Unis ont réduit la possibilité d'un tel bloc, ce qui montre bien les multiples facettes du défi politique.

PREMIÈRE PARTIE

LA MONTÉE DE LA CONCURRENCE INTERNATIONALE : LE DÉFI DE LA MONDIALISATION

CHAPITRE 1

LE RISQUE D'UN EFFET D'ÉVICTION DES PAYS DU BASSIN MÉDITERRANÉEN AVEC L'ÉLARGISSEMENT DE L'UNION EUROPÉENNE

Dalila NICET-CHENAF

Arnaud WACHS

CED, IFRéDE-GRES, Université Montesquieu-Bordeaux IV

INTRODUCTION

Les accords de Barcelone de 1995, signés entre l'UE15 et les 12 pays des rives Sud et Est de la Méditerranée, ont été relayés par une série d'accords bilatéraux comme ceux signés par la Tunisie en 1995, le Maroc en 1996, l'Égypte en 2001 et l'Algérie en 2002. Ce processus de "Barcelone", confirmé par celui "d'Agadir" de mai 2001, a pour objectif de créer, à l'horizon de 2010, une vaste zone de libre-échange entre l'Europe et certains pays du bassin méditerranéen. Dès lors, on pourrait penser que les Pays Partenaires Méditerranéens (PPM) ne resteraient ni en marge des processus d'intégration régionale, ni derrière les portes de l'Europe. Cependant, concomitamment à ces accords d'association, l'UE15 a entamé son élargissement vers l'Est¹. Celui-ci va, sans conteste, conduire à une réorganisation des flux d'échanges entre l'UE15 et ses nouveaux membres mais aussi avec les Pays Partenaires Méditerranéens. Il est donc légitime de s'interroger sur la menace d'une éventuelle éviction pour les PPM.

Il existe au moins quatre raisons qui indiquent que, vis-à-vis de l'UE15, les pays AC10 et PPM sont en concurrence et que cette situation tourne en défaveur de ces derniers. Premièrement, la part de l'Europe dans les exportations des PPM stagne tout en représentant toujours plus de 60 % des exportations de cette zone en 2001, alors que dans le même temps cette part

¹ Avec la Lettonie, la Lituanie, l'Estonie, Chypre, Malte, la Hongrie, la République Tchèque, la Slovaquie, la Slovénie, la Pologne, c'est-à-dire les pays que l'on nommera ici AC10.

croît fortement dans le cas des pays AC10 pour passer de 32 % en 1990 à plus de 66 % en 2001. Deuxièmement, les créneaux sur lesquels portent les relations que ces deux régions entretiennent avec l'UE15 sont relativement proches². Ainsi, en 2001, l'UE15 absorbait 81,5 % des exportations de biens de consommation des PPM, 84,5 % de leurs biens d'équipement et 71,8 % de leurs produits primaires tandis que des pourcentages analogues étaient observés pour les pays AC10 (respectivement 72,8 %, 70,1 % et 60,1 %). Troisièmement, ces zones ne proposent pas les mêmes degrés d'attractivité puisque force est de constater que si les PPM voient les flux d'IDE qui leurs sont adressés stagner, les pays AC10 voient, quant à eux, ces mêmes flux exploser. Pour finir, les aspects institutionnels (bénéfice d'une situation préférentielle résultant de l'appartenance à l'UE), historiques et géopolitiques, constituent des facteurs indéniables dans l'orientation de ces flux commerciaux en faveur des pays AC10.

Au total, la probabilité de survenance d'effets d'éviction n'est pas négligeable pour les PPM. Or, l'occurrence de ce risque dépend de plusieurs facteurs et notamment des diverses dynamiques d'échanges qui se développeront ou se développent déjà entre les trois zones que forment les PPM, AC10 et UE15. Selon nous, ces dynamiques d'échanges dépendront de trois points. Le premier point a trait à l'intégration des pays AC10 qui conduit à un recentrage accru des échanges de cette zone sur l'UE15 et qui pourrait, dès lors, constituer un frein à l'intégration des PPM. On peut, en effet, s'inquiéter de l'existence d'un seuil d'échanges élevé entre les pays AC10 et l'UE15 qui constituerait, en soi, une barrière à l'insertion des PPM. Cela nous amène à nous poser la question de l'existence d'un effet de seuil à prendre en considération dans l'étude des relations commerciales bilatérales des PPM.

Le deuxième point, dans la lignée du premier, est qu'à l'issue des multiples accords, les PPM parviennent enfin à développer leurs échanges réciproques. Il faudrait également qu'ils puissent bénéficier d'un élargissement de l'UE15 en accédant aux marchés des pays AC10. En d'autres termes, la question qui se pose est de savoir si les PPM peuvent parvenir à mettre en place de véritables relations commerciales bilatérales, tant au niveau intra-zone (les PPM entre eux) que inter-zones (les PPM avec les AC10). Chaque PPM apportera une réponse (stratégique ou non) qui lui sera spécifique.

Le troisième et dernier point a trait aux éléments qui conditionnent les facultés de chacun des pays à s'insérer dans les échanges. Les PPM ne présentent pas, en effet, les mêmes performances macro-économiques, les

² Certains travaux laissent à penser que le nombre de secteurs où les deux zones se concurrencent reste faible. Cependant, cette concurrence existe pour des filières comme celle du textile mais aussi dans le domaine agricole ou mécanique (FEMISE, 2003).

mêmes niveaux de développement et d'infrastructures, les mêmes taux d'ouverture, la même attractivité en matière d'IDE, la même position géographique ou encore la même taille. Ils ne proposent donc pas les mêmes capacités à s'adapter aux modifications de l'environnement économique. Il semble ainsi utile de déterminer si la manière dont évoluent les différents PPM s'explique par des éléments de nature "conjoncturelle" (performances macro-économiques), "structurelle" (niveau de développement), "commerciale" (taux d'ouverture) ou "géographique" (localisation, surface des pays).

Au regard de ces interrogations, nous avons choisi d'articuler notre étude autour de deux parties. La première, factuelle, présente les points communs entre les PPM et les pays AC10 et les hétérogénéités de positions concurrentielles des deux zones. Pour représenter les PPM, nous avons retenu les trois pays du Maghreb que sont l'Algérie, le Maroc et la Tunisie (qui seront nommés les pays AFN) et trois autres pays du bassin méditerranéen que sont l'Égypte, Israël et la Turquie (qui constituent le groupe des PBM). Dans la deuxième partie, nous proposons de définir un modèle de type gravitaire permettant l'évaluation de ces hétérogénéités et des diverses dynamiques de comportement des pays. Le modèle le plus représentatif est-il alors, dans des estimations en données de panel, un modèle avec effets fixes simples (effets pays, temps, partenaires) ou avec effets fixes combinés (effets de type pays/temps, pays/partenaire)? Pour finir, nous testerons l'hypothèse de l'existence d'effet de seuil dans les relations commerciales bilatérales et l'endogénéité éventuelle des effets fixes. Nous déterminerons en quoi la manière dont les effets fixes varient peut être expliquée par l'évolution de déterminants de type conjoncturel, structurel, géographique ou commercial.

1. LES CARACTÉRISTIQUES DES ÉCHANGES DES PAYS PARTENAIRES MÉDITERRANÉENS ET DES NOUVEAUX ADHÉRENTS VIS-A-VIS DE L'UE15

La structure des échanges des PPM et des pays AC10 présente vis-à-vis de l'UE15 de nombreux traits communs. Toutefois, il y a aussi de fortes asymétries qui se traduisent pour les PPM par des problèmes de spécialisation ou par des retards technologiques qui jouent en leur défaveur.

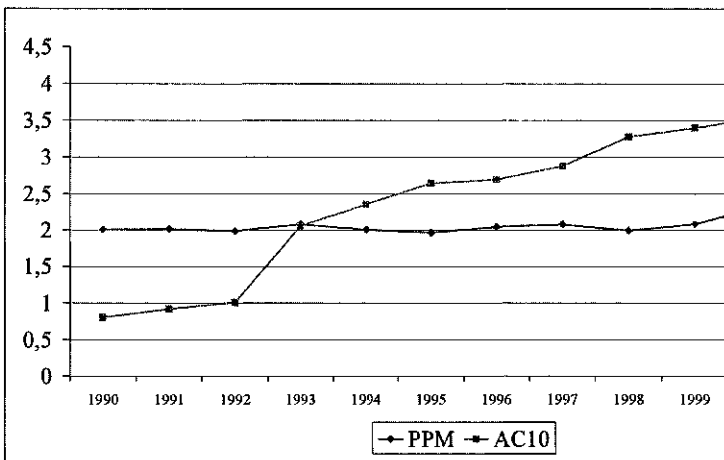
1.1. Les caractéristiques communes des échanges des pays partenaires méditerranéens et des nouveaux adhérents face à l'UE15

Si on s'intéresse aux échanges des zones formées par les PPM et les pays AC10, le premier trait commun que l'on peut mettre en avant est celui *d'un profond déséquilibre commercial vis-à-vis de l'UE15* dû, naturellement, au poids économique de celle-ci. En effet, l'Europe communautaire est, pour les deux zones, le premier débouché et la première source d'approvisionnement. On

remarque ainsi que l'Union européenne absorbait, en 2001, environ 65 % des exportations des pays du Maghreb, 57 % de celles de l'Égypte, 63 % de celles d'Israël, ou encore 68 % de celles de la Syrie et 51 % pour la Turquie. Elle absorbait également, en 2001, 65 % des exportations des pays AC10. De même, elle assurait dans la période environ 65 % des approvisionnements des pays du Maghreb, 38 % pour l'Égypte, 43 % pour la Syrie ou encore 44 % pour la Turquie. On atteignait pour les pays AC10 pris dans leur ensemble un taux de 68 %³.

Il existe cependant, sur ce point, une différence sensible entre les PPM et AC10. La part relative des PPM dans les échanges de l'UE15 ne cesse de décroître depuis 1990 alors que celle des pays AC10 connaît, dans le même temps, une évolution qui va dans le sens d'une plus grande intégration à l'UE15 (graphiques n° 1 et n° 2).

Graphique n° 1 : Part des zones dans les importations de l'UE15* (%)



* Calculée avec la somme des importations de chacun des pays membres de l'UE 15. Source : Base de données CEPII-CHELEM, 2002.

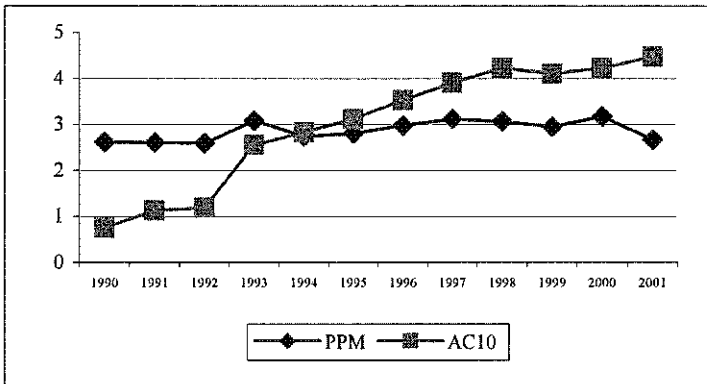
Le deuxième trait commun à ces zones est qu'elles enregistrent, certes à des degrés divers, mais cependant conséquents, *des déficits commerciaux vis-à-vis de l'UE15* (graphique n° 3). De prime abord, les déficits les plus importants sont ceux des Pays du Bassin Méditerranéen et des pays AC10. Pour ces derniers, ils s'expliquent, depuis l'effondrement du mur de Berlin, par la forte croissance des importations nécessaires à la modernisation des appareils productifs et à un certain rattrapage technologique. A première vue, les pays

³ Calcul des auteurs à partir de la base de données CHELEM du CEPII, 2002.

d'Afrique du Nord enregistrent une évolution en dents de scie de leur solde commercial vis-à-vis de l'UE15. Toutefois, cette évolution masque des déficits importants pour les pays de la zone puisque, si on excepte la filière "énergie", notamment pour l'Algérie, ces pays sont, sur la période d'analyse, constamment déficitaires vis-à-vis de l'UE15.

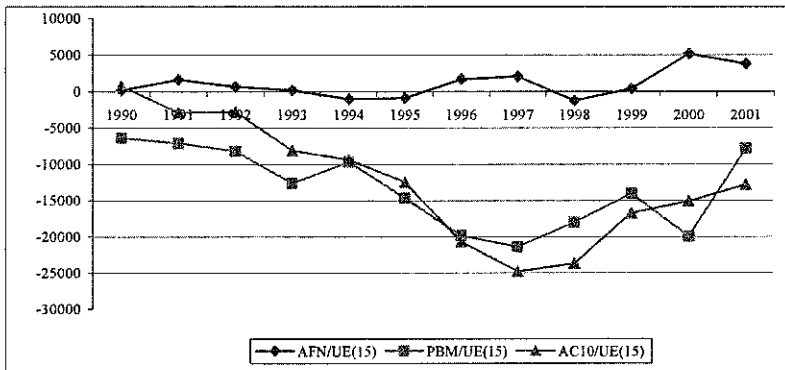
Il est à noter que les déficits dans les deux zones d'analyse ont généralement les mêmes origines sectorielles puisqu'ils s'expliquent, par les filières mécanique, chimique, électronique et véhicules.

Graphique n° 2: Part des zones dans les exportations de l'UE15* (%)



* Calculée avec la somme des exportations de chacun des pays membres de l'UE 15. Source : Base de données CEPII-CHELEM, 2002.

Graphique n° 3 : Soldes commerciaux des zones vis-à-vis de l'UE15 (en million de dollars)



Source : Base de CEPII-CHELEM, 2002.

Le troisième et dernier point commun des échanges de ces deux régions est la faiblesse des *flux d'échanges inter-zones* et, dans une moindre mesure pour les pays AC10, des flux *intra-zones*. Ainsi, les pays AFN ne représentaient, en 2001 que 1 % des exportations et des importations des pays AC10, tandis que les pays AFN ne représentaient que 3 % des exportations des PBM, et que les pays AC10 n'en représentaient que 0,3 %. Ces derniers n'expliquent, dans le même temps, que 0,6 % des importations des PBM. De manière générale, les pays AC10 n'absorbent que 2 % des exportations de l'ensemble des PPM (calcul des auteurs à partir des données du CEPPII-CHELEM, 2002).

Concernant les flux intra-zones, on peut noter que pour les pays AFN la distance géographique apparaît comme un faible déterminant de l'échange, puisque le Maghreb absorbe seulement 1,38 % des exportations de l'Algérie, 1,36 % de celles de la Tunisie et seulement 0,90 % de celles du Maroc (tableau n° 1).

**Tableau n° 1 : Échanges réciproques des pays du Maghreb en 2001
(en % de leurs exportations totales)**

Pays importateurs	Pays exportateurs		
	Algérie	Tunisie	Maroc
Algérie	-	0,85 %	0,07 %
Tunisie	0,43 %	-	0,82 %
Maroc	0,95 %	0,50 %	-

Source : Calcul des auteurs à partir des données CEPPII-CHELEM, 2002.

Ces taux ne cessent de décroître depuis 1995, date de la signature des accords de Barcelone. Par exemple le Maghreb représentait plus de 2 % des exportations du Maroc en 1990, 1,5 % en 1995 et seulement 0,90 % en 2001. Ces pays échangent peu entre eux et peu avec les pays AC10 et gardent, peut-on dire, pour leur commerce les "yeux rivés" sur l'UE15.

Les flux entre les PBM sont tout aussi faibles et sont également marqués par une même détérioration. Ainsi la Turquie, qui représentait en 2001 1,48 % des exportations de l'Égypte, a pu représenter en 1997 jusqu'à 7,38 % de ces flux, alors que Israël, qui représentait 0,31 % des exportations de l'Égypte en 2001, en représentait 8 % en 1991 (tableau n° 2).

**Tableau n° 2 : Échanges réciproques des pays PBM en 2001
(en % de leurs exportations totales)**

Pays importateurs	Pays exportateurs		
	Égypte	Turquie	Israël
Égypte	-	1,37 %	0,18 %
Turquie	1,48 %	-	1,03 %
Israël	0,31 %	0,93 %	-

Source : Calcul des auteurs à partir des données CEPPII-CHELEM, 2002.

Les pays AC10 présentent, quant à eux, une évolution de leurs échanges sensiblement différente. Tout d'abord, parce que les pourcentages d'échanges intra-zones sont plus élevés – par exemple, la Pologne représente 5,55 % des exportations de la République Tchèque et cette dernière représente 4,15 % des exportations de la Pologne (tableau n° 3) – ensuite, parce qu'ils sont en forte progression depuis 1990. Ainsi, en 2001, le commerce intra-AC10 représente 21 % de leurs exportations et 11 % de leurs importations. A la différence de la zone des PPM, cette évolution semblerait plutôt indiquer que l'intégration grandissante de ces pays à l'UE15 s'accompagne, entre eux, d'une intégration plus poussée.

**Tableau n° 3 : Échanges réciproques des pays AC10 en 2001
(en % de leurs exportations totales)**

Pays importateurs	Pays exportateurs		
	République Tchèque	Pologne	Hongrie
Rép. Tchèque	-	4,15 %	2,05 %
Pologne	5,55 %	-	2,48 %
Hongrie	2,14 %	2,24 %	-

Source : Calcul des auteurs à partir des CEPII-CHELEM, 2002.

1.2. Les hétérogénéités de positions concurrentielles des nouveaux adhérents et des PPM face à l'UE15

Au-delà des tendances communes observables pour les diverses zones, force est de constater que la position concurrentielle des pays AC10 et des PPM, vis-à-vis de l'UE15, est marquée par une quadruple asymétrie en défaveur des PPM.

La première asymétrie, et non des moindres, tient à *la nature des liens institutionnels* qui lient les zones. Les pays AC10 font partie intégrante de l'UE depuis le mois de mai 2004, alors que les PPM, de par le processus de Barcelone, ne devraient former une zone de libre-échange avec l'UE qu'en 2010. Six années durant lesquelles les pays AC10 ne pourront que renforcer leur intégration à l'UE15 et asseoir solidement leur rattrapage économique.

De plus, les divers accords avec l'ensemble de ces pays n'ont pas été rédigés dans la même logique. Ainsi, les processus de Barcelone de 1995 et d'Agadir de 2001, qui mettent en avant une logique de partenariat ont conduit à des accords d'association⁴. Ils ont pour mission essentielle d'inciter les PPM à développer des échanges réciproques qui restent, comme nous l'avons constaté, marginaux. Les accords d'adhésion des pays AC10 visent au contraire à intégrer pleinement ces pays au processus communautaire.

⁴ Accords bilatéraux signés par la Tunisie et Israël en 1995, par le Maroc en 1996, par la Jordanie en 1997, par l'Égypte en 2001, par l'Algérie et le Liban en 2002. La Turquie a, depuis 2001, un statut de candidat.

Tableau n° 4 : Évolution des indices de Grubel et Lloyd

	1993	1995	2001
<i>Pays Baltes</i>	0,30	0,32	0,40
<i>Hongrie</i>	0,55	0,57	0,58
<i>Pologne</i>	0,44	0,47	0,55
<i>République Tchèque</i>	0,57	0,60	0,62
<i>Slovaquie</i>	0,46	0,47	0,53
<i>Slovénie</i>	0,55	0,51	0,49
<i>Algérie</i>	0,13	0,12	0,13
<i>Tunisie</i>	0,27	0,30	0,34
<i>Maroc</i>	0,22	0,27	0,30
<i>Égypte</i>	0,20	0,19	0,27
<i>Israël</i>	0,36	0,35	0,38
<i>Turquie</i>	0,27	0,33	0,40

Indice de Grubel et Lloyd $GL = \frac{\sum[(X_i + M_i) - |X_i - M_i|]}{\sum(X_i + M_i)}$.

Source : Calcul des auteurs à partir des 71 produits de la nomenclature de la base de données CHELEM du CEPII, 2002.

La question cruciale qui demeure pour les PPM est donc de savoir si le seuil d'intégration qu'auront atteint les nouveaux adhérents successifs ne constituera pas en soi un frein à leur propre intégration à la zone européenne⁵ ou si, au contraire, au fur et à mesure de leur rattrapage économique, les pays AC10 ne pourront pas former une nouvelle zone de débouchés pour les rives Sud et Est de la Méditerranée. Dans ce dernier cas, l'intégration grandissante des pays AC10 à l'UE15 pourrait être un point positif pour les partenaires méditerranéens.

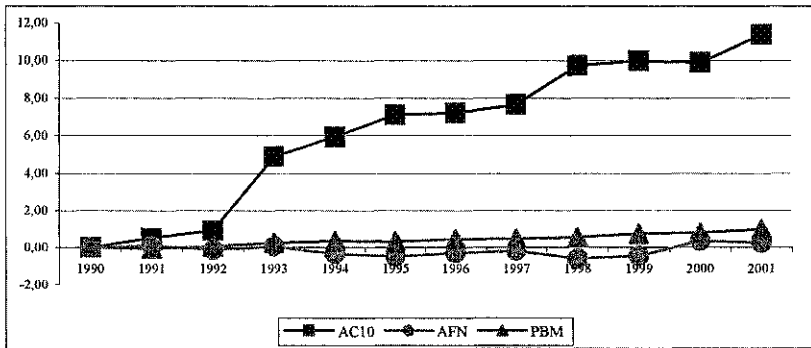
La deuxième asymétrie, qui vient dans le droit fil de la première, tient à la *nature des échanges* qui lient ces zones à l'UE15. On repère, pour les PPM, une spécialisation figée qui se traduit par un maintien, dans le temps, des échanges inter-branches. Ces derniers reposent ainsi sur une complémentarité Nord-Sud de type traditionnel. A l'opposé, les échanges intra-branches des nouveaux adhérents ne cessent de progresser au fil de leur intégration à l'UE15. Aujourd'hui, ils sont à des niveaux élevés, comparables à ceux des pays de l'Union européenne. La République Tchèque a, par exemple, un taux d'échanges intra-branches, égal voire supérieur au Portugal, à la Grèce et même à l'Espagne (tableau n° 4).

Cette évolution indique une plus forte intégration entre les deux blocs constitués par l'UE15 et les pays AC10, mais également, et cela paraît confirmé par certaines études (FEMISE, 2003), des échanges de plus en plus fondés sur la différenciation des produits et une remontée en gamme de la production des pays AC10.

⁵ L'hypothèse d'un effet de seuil est testée dans la deuxième partie.

Au demeurant, il est à noter que ces échanges intra-branches, considérés comme la partie dynamique des échanges des zones intégrées, sont réputés induire de moindres coûts d'ajustement lors des processus d'ouverture à l'échange. Ainsi, l'adhésion des pays AC10 pourrait conduire à des coûts d'ajustement structurels d'une plus faible ampleur que ceux que subiraient les PPM au cours de la mise en place progressive, d'ici à 2010, d'une zone de libre-échange avec l'UE15.

Graphique n° 4 : Indicateur de performance à l'exportation des zones vis-à-vis de l'UE



Source : Base de données CEPII-CHELEM, 2002.

La troisième asymétrie tient à *la qualité des spécialisations*. Les pays AC10 proposent de meilleures performances, une plus grande diversification et de plus fortes intensités technologiques dans leurs exportations. Ainsi, les nouveaux adhérents, sur les dernières décennies, ont vu leurs "indicateurs de performances à l'exportation"⁶ vis-à-vis de l'UE15 fortement s'améliorer, alors que les pays PPM ont vu ceux-ci stagner, parfois même se dégrader (graphique n° 4).

Pour les PPM, seules les filières du textile et de l'énergie ont pu maintenir des avantages comparatifs vis-à-vis de l'UE15, alors que les pays AC10, dans le même temps, développaient des avantages comparatifs dans les filières : textile, agro-alimentaire, bois et papier (base de données CEPII-CHELEM, 2002).

Les exportations des PPM ont également une structure peu diversifiée (deux pôles phares à l'exportation avec le textile et l'énergie)⁷, alors que celle

⁶ L'indicateur de performance exprime l'écart entre les exportations d'une zone i , effectivement réalisées vers une autre zone j pour le produit k au cours de l'année t_1 , et ce qu'elles auraient été si le pays avait conservé la part de marché qu'il avait à l'année t_0 . L'effet de performance est l'une des deux composantes dont la somme exprime l'évolution de la part de la zone i dans les exportations mondiales au cours de la période t_1-t_0 .

⁷ Pour ce qui est du textile et habillement, il s'agit essentiellement de l'Égypte, du Maroc, de la Syrie, de la Tunisie et de la Turquie ; pour le cas de l'énergie, il s'agit plutôt de l'Algérie et de la Syrie.