

Du processus de Barcelone à la politique européenne de voisinage : quelles avancées pour le commerce méditerranéen et le développement de la région ?

Travail de Master

sous la direction du Prof. Thierry Madiès
Chaire d'économie internationale et régionale

Sarah Bochud

Fribourg, le 26 novembre 2008

Table des matières

1. Introduction.....	1
2. Le partenariat euro-méditerranéen : origine et historique d'un processus innovant.....	3
2.1. L'origine du processus de Barcelone : vers une intégration régionale .	4
2.2. Le partenariat euro-méditerranéen : contenu et fonctionnement.....	10
2.3. Le volet économique et financier : sur quelles bases engager un développement socio-économique ?	13
2.4. Les différentes initiatives pour un partenariat renforcé.....	20
3. Le partenariat euro-méditerranéen : quelles avancées pour le développement socio-économique de la région sud-méditerranéenne ?	28
3.1. L'hétérogénéité des partenaires euro-méditerranéens.....	28
3.2. Les flux commerciaux et la libéralisation des échanges.....	46
3.3. Les investissements dans la région sud-méditerranéenne.....	76
4. Entre inertie et nouvel élan : quelles limites pour le partenariat euro-méditerranéen et quel avenir pour les pays partenaires méditerranéens ?.....	81
4.1. Les difficultés de mise en œuvre du partenariat euro-méditerranéen	82
4.2. Les perspectives d'avenir	98
5. Conclusion.....	106
Annexes	109
Bibliographie	111

Résumé

Lancé en 1995 sous l'impulsion de l'Union européenne, le partenariat euro-méditerranéen, ou processus de Barcelone, vise l'accélération du développement au sein des pays de la région sud de la Méditerranée, par un rapprochement de la zone méditerranéenne avec l'Union européenne. Au travers des accords d'association bilatéraux, signés par l'Union européenne d'une part et chacun des pays partenaires méditerranéens d'autre part, le processus de Barcelone promet des perspectives optimistes quant à l'effet de ces accords sur les économies sud-méditerranéennes. Basé sur trois volets mêlant les dimensions sociale, politique et économique, le partenariat veut conduire à une augmentation du commerce entre l'Union européenne et les pays sud-méditerranéens, promettant ainsi un afflux d'investissements directs étrangers, un développement social et donc une diminution de l'émigration vers l'Europe. Le volet économique et financier, socle de l'ensemble du partenariat euro-méditerranéen, vise à mettre en place pour 2010 une zone de libre-échange euro-méditerranéenne, présupposant donc une collaboration régionale entre les pays du sud de la Méditerranée.

Cependant, l'ambition élevée du processus de Barcelone, notamment en ce qui concerne l'instauration de la zone de libre-échange, semble compromise par de multiples défis auxquels la région doit faire face. L'avancée des réformes et donc le développement économique varient fortement entre les pays de la région, empêchant une réelle intégration intrarégionale. De plus, les tensions en termes politiques, avec notamment la montée de l'islamisme radical, restent des freins à la mise en place effective de réformes économiques, sociales et politiques.

Liste des tableaux

<i>Tableau 1</i>	Financements de la Banque européenne d'investissement, 2003-2007 (en millions d'euros).....	20
<i>Tableau 2</i>	Caractéristiques démographiques des pays partenaires méditerranéens.....	30
<i>Tableau 3</i>	Caractéristiques économiques sélectionnées des pays partenaires méditerranéens.....	32
<i>Tableau 4</i>	Versements totaux des migrants, 1998-2003 (en pourcentage du PIB).....	38
<i>Tableau 5</i>	Évolution de l'indice du développement humain dans les pays partenaires méditerranéens, 1995-2005	41
<i>Tableau 6</i>	Quatre dimensions de bonne gouvernance définies par la Banque mondiale	45
<i>Tableau 7</i>	Commerce extérieur total des pays partenaires méditerranéens et part de l'Union européenne, 2000 et 2006	52
<i>Tableau 8</i>	Commerce de l'UE-25 avec le reste du monde et les PPM, 2000-2006	54
<i>Tableau 9</i>	Régression : commerce entre les différents blocs commerciaux	61
<i>Tableau 10</i>	Variation du potentiel de commerce entre 1997-2000 et 2001-2004.....	64
<i>Tableau 11</i>	Structure des économies des pays partenaires méditerranéens, 2005 (en pourcentage du PIB).....	66
<i>Tableau 12</i>	Indicateur du commerce intra-branche des PPM avec le reste du monde et l'UE, 1995-2001 et 2001-2006.....	71
<i>Tableau 13</i>	Indice de Krugman (spécialisation relative vs UE-15)	73
<i>Tableau 14</i>	Investissements directs étrangers, 2000 et 2006 (en millions d'euros).....	77

Liste des figures

<i>Figure 1</i>	Certains échanges de marchandises intra- et interrégionaux, 2006 (en milliards de dollars et en pourcentage)	5
<i>Figure 2</i>	Extrait de la Déclaration de Barcelone : le partenariat économique et financier	14
<i>Figure 3</i>	Structure du partenariat économique et financier.....	15
<i>Figure 4</i>	Évolution réelle du PIB par habitant des pays partenaires méditerranéens par rapport à la France, en parité de pouvoir d'achat (France = 1)	35
<i>Figure 5</i>	Évolution de la répartition des droits de douane appliqués à la nation la plus favorisée, 2003-2006 (en pourcentage)	48
<i>Figure 6</i>	Intégration commerciale dans les régions émergentes (commerce en pourcentage du PIB).....	51
<i>Figure 7</i>	Exportations et importations européennes hors de l'UE-27, par zone économique, 2006 (en milliards d'euros).....	54
<i>Figure 8</i>	Commerce intrarégional mondial, 1965-2005 (en pourcentage des exportations totales)	57
<i>Figure 9</i>	Commerce entre l'Europe du nord et la région MENA	63
<i>Figure 10</i>	Commerce entre l'Europe du sud et la région MENA.....	63
<i>Figure 11</i>	Programmes MEDA I et MEDA II : une comparaison des engagements et des paiements par pays partenaire méditerranéen (en millions d'euros)	86

Liste des encadrés

<i>Encadré 1</i>	Les effets <i>hub and spoke</i> dans le cadre d'un accord bilatéral	12
<i>Encadré 2</i>	La notion de convergence.....	36
<i>Encadré 3</i>	Les seuils de pauvreté de la Banque mondiale	42
<i>Encadré 4</i>	Le modèle de gravité.....	62
<i>Encadré 5</i>	Relation entre la corruption et la croissance économique	90
<i>Encadré 6</i>	La relation entre le transport et le commerce.....	91

1. Introduction

Depuis les années 1960, l'Europe s'engage dans des relations commerciales avec les pays de la zone sud-méditerranéenne. En 1972, la « politique méditerranéenne globale » est mise en place, introduisant un caractère politique à la coopération entre les deux rives de la Méditerranée, et non plus purement économique. Par la suite, les relations euro-méditerranéennes ont évolué vers une dimension plus globale, annonçant la Déclaration de Barcelone. En effet, cette dernière mêle à la fois les domaines politique, économique et social. Ces trois volets forment les bases du partenariat euro-méditerranéen, aussi appelé processus de Barcelone, lancé en 1995. Ce partenariat se veut innovant en cherchant à développer d'une part les relations bilatérales entre l'Union européenne et chacun des pays partenaires méditerranéens, au travers notamment des accords d'association, et d'autre part les relations intrarégionales, en projetant la création pour l'année 2010 d'une zone de libre-échange euro-méditerranéenne.

Les attentes du renforcement des relations avec l'Union européenne sont très fortes à l'intérieur des pays partenaires méditerranéens au moment du lancement du partenariat en 1995. Les espoirs en termes de relance économique, de développement social, de diminution du chômage ou encore d'attraction de l'investissement direct étranger sont autant de défis posés à ces pays afin qu'ils s'engagent dans la voie du libéralisme économique. Du côté de l'Union européenne, au-delà de la seule volonté de développer les économies nationales sud-méditerranéennes et de l'intérêt général plus marqué pour la région, la diminution de l'immigration en provenance des pays de la région d'Afrique du nord reste un objectif stratégique des gouvernements européens, peu mis en avant, et pourtant bel et bien réel. En effet, cette émigration n'est pas sans poser de problèmes au sein des pays de l'Union européenne, en termes d'intégration, comme en peuvent le témoigner les attentats de Madrid en 2004, les émeutes intervenues dans les banlieues françaises en 2005, ou encore la polémique consécutive aux caricatures de Mahomet la même année. Obtenir un certain contrôle de ses frontières, qu'elles se situent à l'est ou au sud, comme le montre notamment le lancement de la politique européenne de voisinage durant l'année 2004, semble un objectif primordial pour l'Union européenne.

Cependant, les défis à relever sont nombreux au sein des pays partenaires méditerranéens, dont l'hétérogénéité pose certains problèmes en termes d'application des accords d'association et donc d'avancées des réformes censées permettre la mise en place de la zone de libre-échange euro-méditerranéenne pour 2010. Les déceptions quant aux résultats du partenariat euro-méditerranéen sont fortes et ont conduit bon nombre de gouvernements de la rive sud-méditerranéenne à boycotter la réunion de l'ensemble des partenaires en 2005, à l'occasion du dixième anniversaire du lancement du processus de Barcelone.

Afin de sortir de cette impasse, la présidence française propose en 2007 un projet d'Union pour la Méditerranée. Les grandes lignes de cette nouvelle entité ont été posées lors de la réunion des ministres des affaires étrangères les 3 et 4 novembre dernier, mais il est difficile d'avancer une quelconque analyse de cette proposition quant à son effet sur l'évolution de la région sud-méditerranéenne.

Le but de ce travail est de mettre en avant les avancées réelles que connaissent les partenaires méditerranéens du sud suite à la signature des différents accords d'association. Dans une première partie, nous abordons le domaine institutionnel, en mettant notamment en avant les motivations de l'Union européenne pour un partenariat renforcé avec ses voisins méditerranéens, ainsi que la structure et le fonctionnement du partenariat euro-méditerranéen. L'accent est porté sur le volet économique et financier du partenariat, dont nous développons les principaux instruments. La deuxième partie s'attache aux conséquences du partenariat euro-méditerranéen, et principalement du volet économique, sur les économies du sud de la Méditerranée. Nous analysons les avancées réelles pour les pays partenaires méditerranéens en termes de développement socio-économique, d'augmentation du commerce et d'amélioration de l'intégration régionale. Dans une troisième partie, nous nous attachons à définir les raisons des difficultés de mise en œuvre rencontrées par les partenaires et terminons sur les perspectives d'avenir des pays partenaires méditerranéens dans le cadre de leurs relations avec l'Union européenne.

2. Le partenariat euro-méditerranéen : origine et historique d'un processus innovant

Depuis plusieurs décennies, les pays européens s'engagent activement en faveur de leurs voisins bordant la rive sud de la Méditerranée. Leurs initiatives visent à mettre en place des relations économiques bilatérales entre les pays méditerranéens et les membres de l'Union européenne (UE), et ainsi entraîner le développement socio-économique de la région sud-méditerranéenne.

Durant les années 1960 et 1970, différents accords de coopération économique et commerciale ont été signés entre la Communauté européenne d'une part, et les pays du Maghreb et du Mashrek d'autre part, sur une base purement bilatérale. De même, des accords d'association ont été conclus avec des pays d'Europe du sud-est (Turquie en 1963, Malte en 1972, Chypre en 1973). L'année 1972 voit émerger une politique européenne explicite en Méditerranée. L'adoption de la « politique méditerranéenne globale » marque un tournant dans les relations entre l'Europe et la région méditerranéenne, puisqu'elle initie une approche régionale de la Méditerranée, au-delà du bilatéralisme qui a cours jusqu'alors (Aliboni et *alii*, 2008, p. 4). Dans le cadre de cette nouvelle politique, des accords de coopération sont signés avec plusieurs pays méditerranéens et entrent en vigueur entre 1978 et 1979. Essentiellement à caractère économique, la coopération évolue depuis les années 1990 pour aborder une dimension politique plus globale, rompant avec un système de concessions commerciales unilatérales.

Trois éléments importants renforcent l'engagement de l'UE dans la région située au nord de l'Afrique et dans le Moyen-Orient (MENA, *Middle East and North Africa*) (Brach, 2007, p. 558). Premièrement, les accords d'Oslo, conclus en 1993 et 1995, constituent un événement majeur puisqu'ils induisent la fin du conflit entre Israël et ses voisins arabes. Il en résulte un optimisme exagéré quant à l'achèvement du conflit au Moyen-Orient. Le deuxième élément qui conduit à un intérêt plus marqué pour cette région se trouve dans l'expansion à l'est de l'UE, provoquant des craintes de marginalisation de la part des états membres de l'UE du sud tels que la France, l'Espagne et l'Italie. Pour éviter une telle marginalisation, les trois pays n'acceptent de discuter l'adhésion des pays

d'Europe de l'est qu'après avoir obtenu de la part du Conseil européen une politique européenne commune en faveur des pays méditerranéens non-candidats à l'adhésion à l'UE (Brach, 2007, p. 558). Finalement, dernier élément déclencheur d'un engagement renforcé, la fin de la guerre froide fait craindre une instabilité politique et économique de la région MENA. Les relations entre l'UE et les pays méditerranéens ont été entachées par la violence du conflit israélo-palestinien, le terrorisme et le conflit en Irak. D'autres éléments s'y ajoutent désormais. Le taux élevé de chômage à l'intérieur de ces pays (environ 11 pour cent en 1990 pour la région MENA ; World Bank, 2003b, p. 37) ainsi que le manque de perspectives économiques forcent les habitants à l'émigration, et ce notamment vers les pays de l'UE. En encourageant un développement économique à l'intérieur de la région, les gouvernements européens espèrent réduire l'émigration économique de la population en direction des pays de l'UE (Gavin, 2005). Cet objectif stratégique du partenariat euro-méditerranéen (Euromed) est rarement mis en évidence dans les communications de l'UE, mais est bel et bien réel. D'autant plus que les pays méditerranéens se situent à la frontière de l'Europe, les membres de l'UE ont un intérêt à ce que la stabilité politique règne dans les pays du sud de la Méditerranée.

La volonté d'un engagement affermi en faveur de la Méditerranée prend la forme du partenariat Euromed, lancé en 1995 sous l'impulsion de la présidence espagnole de l'UE. Les pays européens du sud marquent ainsi leur volonté de contrebalancer l'expansion de l'UE à l'est.

2.1. L'origine du processus de Barcelone : vers une intégration régionale

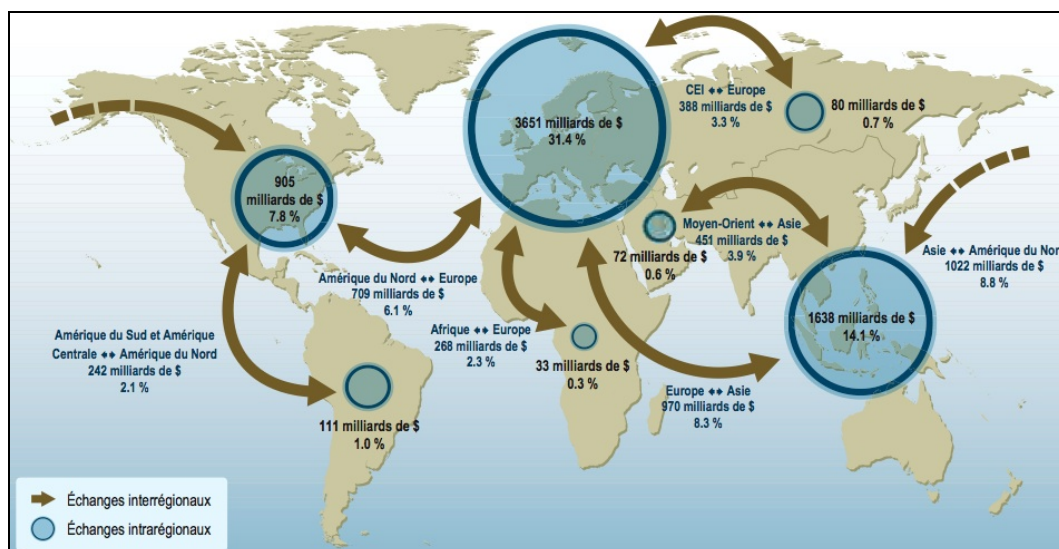
Alors que la liste des pays participants à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), l'ancien *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) jusqu'en 1994, ne cesse de s'allonger, le dernier à en devenir membre étant le Cap-Vert (23 juillet 2008), le nombre d'accords commerciaux régionaux ne cesse d'augmenter lui aussi. Cette évolution peut sembler paradoxale, mais reflète un phénomène bien réel d'une double négociation à la fois multilatérale et régionale. Les régions occupent une place de plus en plus importante dans une économie mondialisée.

Les accords régionaux permettent une plus grande flexibilité par rapport à des négociations multilatérales, difficiles à mener en raison du nombre croissant d'intervenants et de leurs intérêts divergents.

2.1.1. L'intégration régionale comme instrument d'intégration mondiale

Du point de vue économique, les échanges commerciaux se développent principalement au sein d'une même région, la distance constituant toujours un frein important à l'échange. Si nous comparons le commerce interrégional et intrarégional mondial pour l'année 2006, les échanges de marchandises entre les trois grandes régions que sont l'Amérique du Nord, l'Europe et l'Asie, en excluant le commerce intrarégional, représentent 23 pour cent des échanges mondiaux (Figure 1). Les flux intrarégionaux de ces trois régions, quant à eux, comptent pour 53 pour cent du commerce mondial de marchandises. Sur ce plan, l'Europe ressort clairement avec un pourcentage de 31,4 pour cent de commerce intrarégional, ce qui en fait un des blocs commerciaux les plus intégrés au monde.

Figure 1 Certains échanges de marchandises intra- et interrégionaux, 2006 (en milliards de dollars et en pourcentage)



Source : Organisation mondiale du commerce (2007, p. 3).

Dans le but de dépasser l'opposition entre régionalisme et multilatéralisme, Bergsten (1997) développe la notion de « régionalisme ouvert », à savoir un

concept de la régionalisation en tant que soutien de la globalisation. Ainsi les libéralisations régionales et multilatérales ne sont plus considérées comme antagonistes, mais jouent un rôle parallèle dans le développement des économies mondiales. Le régionalisme ouvert permet un meilleur accès au marché, ainsi que des perspectives optimistes de croissance économique, notamment par les flux d'investissements directs étrangers (IDE) et l'exploitation d'économies d'échelle (Dessus et *alii*, 2001, p. 13). Les gouvernements nationaux des pays en développement semblent plus à même de mettre en place des réformes décidées dans le cadre de la région, plutôt que de se voir imposer des règles dans le cadre de négociations multilatérales. Ainsi les accords régionaux euro-méditerranéens appartiennent à cette approche du développement socio-économique. Ils apportent une crédibilité très importante pour la libéralisation méditerranéenne, crédibilité plus marquée que dans le cadre d'accords conclus avec l'OMC (Akrimi, 2004, p. 86).

Cependant, les accords régionaux ne sont pas dépourvus de problèmes. La principale difficulté réside dans l'évaluation des effets qu'ils auront sur le commerce régional une fois mis en place, effets que nous pouvons analyser en termes statiques ou dynamiques.

2.1.1.1. Une analyse en termes d'effets statiques des accords préférentiels sur la croissance

Dans le cadre d'une intégration économique, les accords régionaux préférentiels amènent plusieurs effets statiques sur les pays signataires.

Viner (1950) développe le premier les effets statiques d'une intégration économique dans le cadre d'une union douanière. Il distingue deux effets opposés, à savoir un effet de création de commerce et un effet de détournement de commerce.

Le premier est dû au fait que les pays maintenant liés par une union douanière commercent davantage entre eux, l'abolition des droits de douane amenant une diminution des coûts. Dans ce cas, une meilleure allocation des ressources améliore le bien-être des pays participant à l'union douanière. Le second effet, le détournement de commerce, intervient lorsque les pays se fournissent auprès des pays membres de l'union douanière, au détriment de leurs anciens

fournisseurs pourtant plus concurrentiels. Dans ce cas, une union douanière est défavorable, puisqu'elle privilégie une allocation moins efficiente des ressources par rapport à la situation qui avait cours avant l'union douanière.

Afin d'évaluer la portée d'une union douanière sur le bien-être des économies, nous comparons l'effet de création de commerce, considéré comme positif, et l'effet de détournement de commerce, vu comme négatif. Si le premier surpasse le second, une telle intégration économique est favorable à l'économie des pays participants. Dans le cas inverse, l'effet négatif est supérieur à l'effet positif et une telle intégration conduit à une situation défavorable. Une analyse en termes d'effets statiques, comme la présente Viner, repose sur l'allocation internationale des ressources liées à la production (Guillen Romo, 2001, p. 16). Cependant, les effets dynamiques sont eux plus importants à évaluer, afin de déterminer à moyen et à long termes les portées des accords préférentiels entre pays.

2.1.1.2. Une analyse en termes d'effets dynamiques des accords préférentiels sur la croissance

De même que pour les effets statiques, les effets dynamiques sur la croissance des pays impliqués dans un accord préférentiel peuvent être séparés entre effets positifs et effets négatifs.

Tout d'abord, en commençant par les effets positifs liés à la conclusion d'un accord préférentiel, nous pouvons citer une plus grande diversité des biens disponibles, à la fois en termes de biens finaux, mais aussi de biens intermédiaires et de services. Selon la théorie microéconomique du consommateur, nous savons que les individus aiment la diversité et qu'ils préfèrent toujours consommer plus que moins (principe de non-satiété), les amenant sur une courbe d'utilité supérieure et donc un bien-être plus important (Morgan et *alii*, 2006, p. 15).

Deuxièmement, un accord préférentiel lié à une intégration économique permet l'exploitation d'économies d'échelle (Raff, 2004, p. 2758-2759). En effet, ce type d'économies est rendu possible par l'accès à un marché plus grand que le marché national, ce qui permet aux entreprises d'atteindre plus facilement une taille optimale pour bénéficier d'économies d'échelle et ainsi faire bénéficier les consommateurs d'une diminution des prix.

Un autre effet dynamique positif d'un accord préférentiel sur la croissance réside dans l'apparition d'une concurrence plus forte, permettant la promotion de la technologie (Dieter, 2008, p. 6). En effet, les entreprises nationales se trouvent désormais en concurrence avec les entreprises des pays participants à l'accord ou à la zone de libre-échange, les obligeant à rester concurrentielles en augmentant leur productivité. Un transfert de connaissances et de technologies se met alors aussi en place, permettant des gains de productivité substantiels.

En plus de ces effets en termes de bien-être, les accords préférentiels peuvent avoir des effets plus larges sur la politique macroéconomique des pays participants. Ainsi ils permettent d'asseoir la crédibilité des politiques mises en place par le pays (Stern, 2001, p. 38). En effet, par un système de sanctions de la part des pays partenaires, un pays sera contraint de respecter la libéralisation des échanges promise. Les liens étant plus étroits entre les pays partenaires d'un accord régional qu'au sein d'une institution telle que l'OMC, la responsabilité d'un pays s'en trouve augmentée. Si la crédibilité des politiques atteint un niveau très élevé, alors le développement économique s'engage notamment par le fait que le secteur privé investit plus facilement.

L'IDE est une dynamique importante de la libéralisation des échanges. Une entrée d'IDE peut être interprétée comme un signal de confiance de la part des investisseurs étrangers et permet une modernisation de l'économie. Les flux positifs d'IDE peuvent donc être associés à la crédibilité, à la fois politique et économique du pays. L'abondance d'investissements les rendra moins coûteux et accroîtra le rythme des investissements productifs. Dans ce sens, un accord préférentiel peut permettre d'attirer les IDE, mais pour ce faire le pays doit présenter une bonne situation macroéconomique afin de rendre crédibles les investissements.

De plus, un accord préférentiel entraîne une accumulation de capital. Selon le modèle d'échanges simple d'Heckscher-Ohlin, le facteur rare, à savoir le capital, verrait son taux de rendement diminuer dans un pays du type de la région MENA. Cependant, cette conclusion n'est pas forcément vérifiée. Selon Winters (1997), la libéralisation des échanges permet une diminution des coûts de transaction pour les biens échangeables plus forte que celle pour les biens non-échangeables. L'offre et la demande vont donc se tourner davantage vers le

premier secteur, caractérisé généralement par une forte intensité en capital, par opposition au second secteur, caractérisé par une forte intensité en main-d'œuvre. Ainsi la libéralisation provoque une augmentation de la demande de capital plus importante que pour la demande de main-d'œuvre. Dans la même direction, une libéralisation des échanges *via* une baisse des droits de douane rendra les biens d'équipement meilleur marché et donc augmentera le taux de rendement et encouragera une accumulation plus importante. En allant plus loin, le secteur financier peut aussi voir son efficacité améliorée par la libéralisation. Avec une réduction des marges bancaires et donc une diminution des coûts de financement, l'investissement s'en trouverait stimulé.

Tous ces effets dynamiques conduisent à une croissance économique des pays considérés, entraînée par une augmentation du produit intérieur brut (PIB) et de nouvelles perspectives d'emplois (Guillen Romo, 2001, p. 16). Cependant, de même que dans notre analyse sur les effets statiques, nous devons mettre en relation ces effets dynamiques positifs avec les effets négatifs liés à la conclusion d'un accord préférentiel.

Guillen Romo (2001, p. 16) soulève plusieurs effets négatifs. Du fait de l'intégration économique et de l'arrivée sur le marché national de biens concurrents, les entreprises les moins efficaces sont vouées à disparaître, entraînant avec elles les emplois. Dans ce sens, un accord préférentiel représente une diminution de bien-être pour la population des pays moins concurrentiels. À l'inverse, dans le cas d'un accord préférentiel entre pays de niveaux de développement différents, il risque de s'opérer une délocalisation en direction des pays à bas salaires, préjudiciable aux travailleurs du pays à revenu plus élevé, pouvant ainsi conduire à une dégradation des conditions sociales. De plus, un pays moins développé peut perdre sa souveraineté, à la fois économique et politique, au profit du pays développé qui aura tendance à imposer ses règles et à mettre en place une libéralisation cachant un certain protectionnisme, comme la critique peut en être faite à l'UE dans le secteur agricole dans le cadre des accords euro-méditerranéens (la question de l'agriculture sera traitée dans la troisième partie de ce travail).

Afin d'évaluer l'effet final d'une intégration régionale sur la croissance socio-économique d'un pays, il est donc nécessaire de mettre en regard ces types

d'effets, notamment les effets dynamiques qui donnent une vision à moyen et à long termes, et de voir si les effets positifs sont supérieurs aux effets négatifs, auquel cas une intégration régionale a un effet positif sur la croissance.

Nous avons discuté des effets que peuvent avoir les accords préférentiels en général sur les pays signataires. Dans la prochaine section, nous nous attardons sur le contenu des accords qui nous intéressent, à savoir ceux conclus dans le cadre du processus de Barcelone.

2.2. Le partenariat euro-méditerranéen : contenu et fonctionnement

2.2.1. Le contenu du partenariat

Le partenariat Euromed a été formellement inscrit lors de la Conférence de Barcelone, les 27 et 28 novembre 1995. À cette occasion, les quinze membres de l'UE d'alors et douze pays du pourtour méditerranéen¹ signent la Déclaration de Barcelone, établissant un partenariat entre les deux rives de la Méditerranée, appelé aussi processus de Barcelone.

Le partenariat est composé d'une approche en trois volets. Le premier regroupe les domaines de politiques et de sécurité. Ce partenariat vise à « définir un espace commun de paix et de stabilité » (Déclaration de Barcelone, 1995). Le deuxième volet repose sur un partenariat économique et financier, dont le but est la construction d'une « zone de prospérité partagée » (Déclaration de Barcelone, 1995). La libéralisation commerciale préférentielle est la principale caractéristique du partenariat, dont le but est d'implanter une zone de libre-échange avec l'UE d'ici l'année 2010. Finalement, la troisième partie du processus de Barcelone regroupe un partenariat social, culturel et humain. Dans ce cadre, les pays signataires veulent « développer les ressources humaines, favoriser la

¹ Il s'agit de l'Algérie, l'Autorité palestinienne, Chypre, l'Égypte, Israël, la Jordanie, le Liban, Malte, le Maroc, la Syrie, la Tunisie et la Turquie. L'Albanie et la Mauritanie sont membres du processus de Barcelone depuis 2007. La Libye a quant à elle un statut d'observateur depuis 1999.

compréhension entre les cultures et les échanges entre les sociétés civiles » (Déclaration de Barcelone, 1995).

Fort de ces trois piliers, le partenariat veut créer une interconnexion entre chacun d'eux, le développement de chacun d'eux étant fortement dépendant et en même temps influençant les autres volets.

2.2.2. Une approche à la fois bilatérale et multilatérale

Le partenariat Euromed fonctionne sur deux plans bien distincts et cependant interreliés, à savoir une dimension bilatérale et une dimension régionale. Ainsi, grâce à ce nouveau modèle d'intégration nord-sud-sud, l'UE s'engage dans un système multilatéral, souhaitant sortir du schéma *hub and spoke*, ou « moyeu-rayon », des précédents accords bilatéraux (Gavin, 2005, p. 353). Pour ce faire, la dimension d'intégration régionale au sein de la zone sud-méditerranéenne est très importante, donnant un poids plus important à la région face à l'UE (pour une discussion des effets *hub and spoke*, voir Encadré 1).

D'un côté, la coopération bilatérale joue un rôle très important et prolonge les relations que l'UE entretient déjà avec les différents pays méditerranéens. Le fondement de cette intégration verticale consiste en accords d'association, signés individuellement entre chaque pays partenaire méditerranéen (PPM) et l'UE. Ces accords dépendent des propres choix politiques des partenaires et peuvent donc varier d'un pays à l'autre. Cependant, certains éléments fondamentaux se retrouvent dans chaque accord, comme le dialogue politique, le respect des droits humains et l'établissement d'une zone de libre-échange. Une fois l'accord signé, il doit être encore ratifié par les parlements nationaux des états membres de l'UE.

De l'autre côté, la coopération régionale représente un des aspects les plus innovants du partenariat du fait qu'elle comprend et superpose les trois volets formant Euromed, à savoir politique, économique et culturel. Cette intégration horizontale vise à développer les relations entre les pays de la région pour que le commerce intrarégional s'intensifie. Dans la vision du régionalisme ouvert, la régionalisation ainsi obtenue amène une intégration dans l'économie globale.

Encadré 1 Les effets *hub and spoke* dans le cadre d'un accord bilatéral

Les effets *hub and spoke*, ou « moyeu-rayon », d'un accord commercial préférentiel ont été mis en évidence dans la lignée des travaux de la nouvelle économie géographique, développée par Krugman (1991). Un accord préférentiel bilatéral peut conduire à une relation de type *hub and spoke*, à savoir que le pays développé (le *hub*), ou le groupe de pays représentant l'autre partie de l'accord, comme ici l'UE, profite davantage de l'accord bilatéral que le pays en développement (le *spoke*). Nous assistons à une polarisation des firmes dans la région *hub*, en raison d'un accès facilité à l'ensemble des marchés de la périphérie en plus de l'accès au marché plus important du centre (Abid, 2005, p. 10). De ce fait, l'investissement en direction des régions périphériques s'en trouve altérer, l'étroitesse des marchés n'attirant pas plus d'investisseurs (Baldwin, 1994, p. 133). Afin d'éviter des conséquences commerciales négatives pour les pays en développement, les pays représentant les *spokes* ont intérêt à développer leurs relations intrarégionales et ainsi rompre la relation *hub and spoke* qui les lie au centre (Joffé, 2005, p. 37). Cependant, Baldwin (1994, p. 137) soulève la résistance qui peut intervenir de la part de certains exportateurs à une ouverture intrarégionale du commerce. En effet, ces derniers souhaitent une ouverture vers la région *hub*, leur ouvrant de nouvelles perspectives en termes d'accessibilité du marché. Pourtant, ils ne recherchent pas d'ouverture avec les autres *spokes*, n'ayant finalement que peu d'intérêt pour ces marchés. Dans un tel cas de figure, nous restons sur l'image répandue que les exportations sont un bien, contrairement aux importations. Ainsi les *spokes* veulent empêcher l'accès aux autres *spokes* à leur marché, mais risquent ainsi de perdre les bénéfices d'une intégration intrarégionale capable de leur donner un poids plus grand face à la région *hub*.

Les deux aspects du partenariat Euromed, bilatéral et régional, se complètent et ne peuvent être considérés indépendamment l'un de l'autre. Le premier but du partenariat Euromed réside dans une promotion des réformes afin d'initier le développement de la région méditerranéenne (Aliboni, 2004, p. 8).

2.2.3. Le cadre institutionnel du partenariat euro-méditerranéen

De nouvelles institutions ont été créées pour mettre en place le partenariat. Afin d'assurer le dialogue politique, la Conférence des ministres des affaires étrangères, ou Conférence euro-méditerranéenne, se réunit tous les 18 mois. Pour un suivi plus détaillé par secteur, des conférences sectorielles sont

organisées régulièrement. Finalement, un comité euro-méditerranéen gère de manière globale le partenariat. Il est composé des représentants de la Commission européenne, des hauts fonctionnaires des états membres et des PPM. Depuis 2004, le dialogue démocratique s'est développé et a conduit à la création de l'Assemblée parlementaire euro-méditerranéenne. Composée de 240 membres, dont la moitié provient des PPM, elle possède un pouvoir consultatif et de recommandation, sans caractère contraignant.

La Commission européenne détient un fort pouvoir au sein du partenariat Euromed, puisqu'elle possède une compétence exclusive en matière de relations commerciales. De ce fait, elle s'occupe des accords d'association et gère les projets financés par le programme d'assistance au développement méditerranéen (MEDA, *Mediterranean Development Assistance*), que nous étudierons dans la section suivante (2.3.3).

Ouvrant en commun pour le développement de la région, l'UE et les PPM ont mis en place le processus de Barcelone dans le but d'initier une accélération du développement socio-économique. Dans ce cadre, nous allons développer le contenu du volet économique et financier, pilier central de l'ensemble du partenariat.

2.3. Le volet économique et financier : sur quelles bases engager un développement socio-économique ?

Parmi les trois volets complémentaires formant le partenariat Euromed, l'un d'eux revêt une importance particulière : le partenariat économique et financier. Le processus de Barcelone se base principalement sur ce volet pour aboutir au développement socio-économique de la région sud-méditerranéenne.

Plus précisément, le partenariat économique et financier projette l'établissement d'une zone de libre-échange euro-méditerranéenne pour l'année 2010. Les pays méditerranéens seront alors censés avoir supprimé toute barrière douanière face aux importations industrielles de l'UE. Cette zone de libre-échange représenterait alors le plus grand marché au monde, comprenant 800 millions de personnes, dont les échanges intrazonales représenteraient les 60 pour cent de leur

commerce total (Brach, 2007, p. 556). L'accord prévoit aussi un alignement progressif des règlements législatifs des PPM sur les règlements européens. Cependant, une telle zone de libre-échange n'est pas le but en soi du partenariat ; elle est un moyen indispensable pour le développement socio-économique de la région, clairement inscrit dans la Déclaration de Barcelone (Figure 2).

Figure 2 Extrait de la Déclaration de Barcelone : le partenariat économique et financier

Partenariat économique et financier : construire une zone de prospérité partagée.

Les participants soulignent l'importance qu'ils attachent au développement économique et social durable et équilibré dans la perspective de réaliser leur objectif de construire une zone de prospérité partagée.

Les partenaires reconnaissent les difficultés que la question de la dette peut entraîner pour le développement économique des pays de la région méditerranéenne. Ils conviennent, compte tenu de l'importance de leurs relations, de poursuivre le dialogue afin de parvenir à des progrès dans les enceintes compétentes.

Constatant que les partenaires ont à relever des défis communs, bien que se présentant à des degrés différents, les participants se fixent les objectifs à long terme suivants :

- accélérer le rythme d'un développement socio-économique durable ;
- améliorer les conditions de vie des populations, augmenter le niveau d'emploi et réduire les écarts de développement dans la région euro-méditerranéenne ;
- promouvoir la coopération et l'intégration régionale.

En vue d'atteindre ces objectifs, les participants conviennent d'établir un partenariat économique et financier qui, en tenant compte des différents degrés de développement, sera fondé sur :

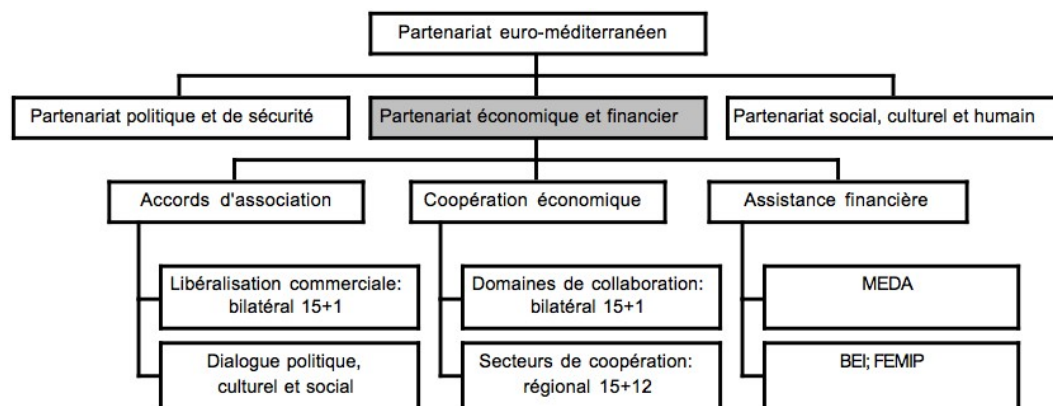
- l'instauration progressive d'une zone de libre-échange ;
- la mise en oeuvre d'une coopération et d'une concertation économiques appropriées dans les domaines concernés ;
- l'augmentation substantielle de l'assistance financière de l'Union à ses partenaires.

Source : Déclaration de Barcelone (1995).

Ainsi le partenariat Euromed est articulé autour de trois axes, mis en place pour assurer l'approfondissement des relations entre les deux rives de la Méditerranée, mais aussi dans un but de stabilité de la région MENA. Nous

allons maintenant nous attarder sur le volet économique et financier du partenariat Euromed, considéré comme le socle du processus de Barcelone. Le partenariat économique et financier d'Euromed se base sur trois piliers (Brach, 2007, p. 556) : les accords d'association euro-méditerranéens, la coopération économique et l'assistance financière (Figure 3). Ces piliers représentent la base pour développer l'intégration régionale par une intégration par le marché, impliquant une coordination et un rapprochement des politiques publiques (Akrimi, 2004, p. 73).

Figure 3 Structure du partenariat économique et financier



MEDA : Programme d'assistance au développement méditerranéen

BEI : Banque européenne d'investissement

FEMIP : Facilité européenne d'investissement et de partenariat

Source : Brach (2007, p. 557). Traduction de l'auteur.

2.3.1. Les accords d'association euro-méditerranéens

Les accords d'association euro-méditerranéens sont bilatéraux, signés entre l'UE d'une part et chacun des PPM d'autre part. Principale structure du volet économique et financier d'Euromed, ils ont pour but d'instaurer la libéralisation économique nécessaire au développement et au rattrapage des PPM. L'instrument central d'une telle libéralisation se trouve dans l'établissement de la zone de libre-échange euro-méditerranéenne pour 2010, établie graduellement par les accords d'association bilatéraux et combinée avec des accords sud-sud entre les PPM.

Les négociations entre l'UE et chaque partenaire méditerranéen ont été entamées avec succès, sauf pour la Syrie (voir Annexe 1 pour un état des lieux des accords d'association). Le premier accord d'association est celui signé en 1995 entre la Tunisie et l'UE, entré en vigueur en 1998. De ce fait, il constitue la base de tous les accords d'association ultérieurs. La zone de libre-échange régionale ne pourra certainement pas être mise en place pour 2010 comme prévu initialement, compte tenu du fait que certains accords d'association ne sont entrés en vigueur que récemment (en 2006 pour le Liban). Cependant, des auteurs comme Müller-Jentsch (2005, p. 28) estiment que, compte tenu des initiatives d'intégration sud-sud, elle pourrait être achevée pour 2015.

Parallèlement à ce cadre bilatéral instauré entre les états membres de l'UE et chaque PPM, un cadre multilatéral s'y superpose, particularité du processus de Barcelone.

2.3.2. La coopération économique

Le deuxième pilier du partenariat économique, la coopération économique, fait partie du cadre multilatéral du partenariat Euromed. Il cherche à renforcer le dialogue intergouvernemental sur les politiques macroéconomiques afin de rendre celles-ci plus efficaces. Des réunions sectorielles, réunissant les ministres des pays concernés, sont ainsi organisées afin de mettre en place des initiatives communes. À un autre niveau, le comité Euromed a été mis en place, composé des hauts fonctionnaires de tous les pays partenaires et de la Commission européenne. Il a un rôle de coordination dans le cadre du partenariat et des différents volets de coopération.

Cette coopération économique recherche une augmentation de la productivité et une amélioration de la compétitivité pour chaque PPM et donc, finalement, pour la région entière. Pour ce faire, une telle coopération veut le développement et l'amélioration des infrastructures et communications au sens général (transports, télécommunications, technologies de l'information), ainsi que le renforcement et le transfert dans les domaines scientifiques et technologiques. Un dialogue économique a été établi dans plus de 18 domaines, dont la coopération industrielle, le développement de climats favorables à l'investissement, les transports et les télécommunications, mais aussi le blanchiment d'argent et le

trafic de drogue. En ce qui concerne la coopération régionale, elle a été mise en place pour 8 secteurs, à savoir l'industrie, l'environnement, la gestion de l'eau, la société d'information, l'énergie, le commerce, le transport et l'agriculture.

Une telle coopération, quant à l'interconnexion des infrastructures, la concertation des réformes et une harmonisation des structures administratives et légales, est absolument nécessaire pour rendre la région plus attractive et compétitive (Brach, 2007, p. 561).

Afin d'établir le partenariat économique et financier de manière efficiente, les PPM bénéficient d'une assistance financière de la part de l'UE, au travers de différents instruments mis en place spécifiquement dans le cadre du processus de Barcelone.

2.3.3. L'assistance financière

L'assistance financière constitue le dernier pilier du partenariat économique et financier d'Euromed. Elle est principalement fournie par le programme MEDA (*Mediterranean Development Assistance*) et la Banque européenne d'investissement (BEI). Entre les années 1995 et 2006, ils représentent ensemble les 90 pour cent des 14,85 millions d'euros engagés dans la région méditerranéenne (Brach, 2007, p. 562).

2.3.3.1. Le programme MEDA

Les fonds MEDA sont des subventions octroyées par l'UE et, à ce titre, ne sont pas à rembourser. Ils sont alloués à l'ensemble du partenariat Euromed et donc aux trois volets de la Déclaration de Barcelone, mais plus de trois-quarts des fonds sont dirigés vers le partenariat économique et financier. Le programme MEDA introduit un élément innovateur pour l'octroi de fonds, à savoir une triple conditionnalité (Institut de la Méditerranée, 2000, p. 11). Une première conditionnalité, dite classique, est basée sur le domaine économique. Ainsi les fonds octroyés aux PPM par le programme MEDA sont dépendants de la mise en place de réformes structurelles et économiques, définies dans le cadre de l'accord d'association bilatéral. Une telle conditionnalité est du même type que celle imposée par le Fonds monétaire international (FMI) qui réclame certains ajustements structurels contre l'octroi de prêts de la part de l'institution. La

deuxième conditionnalité repose sur le respect des droits de l'homme. Enfin, la dernière tient compte du calendrier décidé dans la mise en place des accords d'association. La somme allouée à chaque PPM dépend des efforts et progrès qu'il a entrepris dans le cadre de l'accord signé. Ainsi nous assistons à une compétition entre pays, entre projets dans un même pays et entre projets régionaux afin de se voir octroyer le maximum de fonds. De plus, ces fonds ne sont pas forcément adressés à un état ou une région, précision inscrite dans le règlement MEDA. Ils peuvent donc être alloués à tout niveau hiérarchique, de manière décentralisée.

Le programme MEDA pour la période 1995 à 1999, appelé MEDA I, prévoit une enveloppe de 3,435 milliards d'euros. Cependant, les deux dimensions du partenariat, bilatérale et régionale, ne se voient pas accorder des montants équitables. Sur la période 1995 à 1999, 86 pour cent de cette somme sont alloués au soutien bilatéral, alors que seulement 12 pour cent sont dépensés pour la coopération régionale.

Version révisée du premier programme, le programme MEDA II est plus orienté vers la dimension régionale. Il est prévu pour la période allant de 2000 à 2006 et ses ressources financières sont étendues : il octroie 5,35 milliards d'euros pour la période en plus des ressources restantes de MEDA I non utilisées. Son efficacité est démontrée par le taux moyen d'engagement des pays, passant de 26 pour cent en 1999 à 74 pour cent en 2002. De même, le soutien régional augmente puisque les parts pour les projets régionaux passent de 12 pour cent avec MEDA I à 41 pour cent des fonds totaux durant l'année 2001. L'efficacité de l'assistance financière s'est donc nettement améliorée suite à la révision du programme MEDA.

Cependant, prévu jusqu'en 2006, le programme MEDA II n'est pas révisé pour les années à venir, mais est remplacé par un nouvel instrument financier regroupant l'ensemble des voisins de l'UE. Cet instrument est abordé de manière plus détaillé dans la section suivante (2.4).

Le programme MEDA n'est pas le seul soutien à la région méditerranéenne dans le cadre du processus de Barcelone. La BEI occupe elle aussi une place très importante.

2.3.3.2. La Banque européenne d'investissement

Le programme d'assistance financière MEDA est complété par les subventions et prêts octroyés par la BEI. Au début des années 2000, elle développe un nouvel instrument, la Facilité euro-méditerranéenne d'investissement et de partenariat (FEMIP), instaurée en octobre 2002. Son but est de donner une nouvelle impulsion au développement socio-économique de la région méditerranéenne, spécifiquement en soutenant le secteur privé et en développant un climat propice aux investissements. Elle est l'un des partenaires financiers principaux des PPM.

La FEMIP se base à la fois sur les ressources de la BEI et sur le budget de l'UE. Le tableau 1 présente les financements octroyés par la BEI dans le cadre de la FEMIP aux différents PPM sur la période 2003 à 2007. Nous constatons que le budget européen pèse peu comparé aux ressources propres de la BEI. Entre 2003 et 2007, la FEMIP représente près de 7 milliards d'euros d'investissements, dont 171 millions d'euros proviennent du budget européen. En 2007, le volume des opérations réalisées avec les partenaires méditerranéens atteint un total de 1,438 milliard d'euros. La même année, 68 pour cent des projets ainsi soutenus se rapportent au secteur privé, alors que ce pourcentage n'est que de 30 pour cent en 2006 (Banque européenne d'investissement, 2008). La FEMIP est donc en conformité avec les recommandations du Conseil européen qui veut la mise en avant du secteur privé.

**Tableau 1 Financements de la Banque européenne d'investissement, 2003-2007
(en millions d'euros)**

	Total	Ressources	
		Ressources propres	Ressources budgétaires
Égypte	2'067	2'042	25
Tunisie	1'382	1'378	4
Maroc	1'221	1'185	36
Syrie	715	715	-
Liban	575	570	5
Israël	395	395	-
Algérie	256	243	13
Jordanie	216	216	-
Ensemble des pays méditerranéens	78	-	78
Gaza/Cisjordanie	55	45	10
<i>Total</i>	<i>6 960</i>	<i>6 789</i>	<i>171</i>

Source : Banque européenne d'investissement (2008, p. 41).

2.4. Les différentes initiatives pour un partenariat renforcé

2.4.1. La politique européenne de voisinage

Depuis l'existence du partenariat euro-méditerranéen en 1995, la collaboration entre l'UE et les pays méditerranéens a évolué. En prévision de l'élargissement de l'UE à l'est et pour gérer les « nouveaux défis » (Commission des communautés européennes, 2004, p. 2) engendrés par cet élargissement et les nouvelles frontières de l'UE, et de ce fait soutenir la stratégie européenne pour la sécurité adoptée en 2003, le Conseil européen décide d'instaurer en décembre 2003 une nouvelle initiative, la politique européenne de voisinage (PEV). Entrée en vigueur en 2004, la PEV règle les relations entre l'UE et ses pays voisins, incluant l'Europe de l'est et les partenaires méditerranéens.

Dans le cadre des relations euro-méditerranéennes, la PEV n'a pas été conçue pour remplacer le processus de Barcelone existant, mais, au contraire, vise à le compléter pour développer au mieux les relations euro-méditerranéennes. Ainsi en est-il fait mention dans le document d'orientation de la Commission des communautés européennes, précisant que la PEV « sera mise en œuvre dans le cadre du processus de Barcelone et des accords d'association conclus avec chaque pays partenaire » (Commission des communautés européennes, 2004, p. 6-7). La nouvelle politique de voisinage cherche à leur donner une nouvelle impulsion, alors que les accords d'association peinent à atteindre les objectifs fixés. Les résultats mitigés du processus de Barcelone, ainsi que les difficultés engendrées par un processus de paix au Moyen-Orient incertain, peuvent expliquer le bon accueil de la plupart des PPM à cette nouvelle initiative. Les attentes quant à la redynamisation des relations euro-méditerranéennes sont extrêmement fortes.

La PEV étant une nouvelle politique développée pour l'ensemble des voisins de l'UE, elle nécessite l'entrée en vigueur de nouveaux instruments, complémentaires ou substituts des instruments existants dans le cadre d'Euromed.

2.4.1.1. Les instruments de la politique européenne de voisinage

Les instruments à la base de la PEV consistent en « plans d'action », posant les jalons pour les relations entre l'UE et chacun de ses voisins. Les relations bilatérales sont mises en évidence dans le cadre de la PEV, comptant sur une plus grande flexibilité entre chaque PPM et l'UE en comparaison avec les relations antérieures, du fait d'un contact plus direct entre les deux parties, à savoir l'UE et le PPM considéré (Johansson-Nogués, 2004, p. 243). Plusieurs plans d'action ont déjà été adoptés et signés (voir Annexe 2). En tant que compléments aux accords d'association, les plans d'action sont des outils opérationnels, fixant un calendrier ainsi que les réformes prioritaires à mettre en place, dans les domaines politique et économique.

La PEV modifie aussi la coopération financière introduite par le processus de Barcelone. Un nouvel instrument est introduit, l'instrument européen de voisinage et de partenariat (IEVP). Le programme MEDA II étant prévu pour la période 2000 à 2006, l'IEVP le remplace dès l'année 2007. Il se substitue également au

programme *Technical Assistance to the Commonwealth of Independent States-CEI* (TACIS) destiné aux pays d'Europe de l'est. Il englobe donc tous les pays inclus dans la PEV, écartant les instruments qui avaient été développés spécifiquement pour chacune des régions. L'IEVP introduit une simplification des procédures pour l'obtention des fonds. Son budget pour la période 2007 à 2013 est fixé à 11,181 milliards d'euros. Les 95 pour cent de ce montant au minimum doivent être destinés aux programmes nationaux et multinationaux, alors que 5 pour cent au maximum peuvent être alloués à des programmes transfrontaliers. En comparaison avec le budget 2000-2006 de MEDA (5,34 milliards d'euros) et de TACIS (3,2 milliards d'euros), la nouvelle enveloppe correspond à une augmentation de 32 pour cent des fonds alloués au développement du voisinage européen.

Avec la perspective d'intégrer les PPM dans le marché unique, l'IEVP met en place une coopération différenciée entre l'UE et chacun de ses PPM. Ainsi les PPM les plus avancés peuvent bénéficier plus rapidement de l'assistance financière, sans être dépendants des autres pays de la région moins avancés. Les plans d'action imposent aux différents pays des conditions. Le respect de ces contraintes, ainsi que le succès de la mise en œuvre des plans d'action, sont censés révéler la volonté du pays à avancer dans le partenariat et donc déterminent les fonds octroyés par l'UE. Un tel système de conditionnalité implique qu'un PPM acceptant des conditions élevées et, surtout, atteignant les objectifs fixés dans le plan d'action recevra un soutien financier élevé de la part de l'UE, alors que, dans le cas inverse, le soutien sera faible, voire supprimé. Un tel système peut ainsi jouer un rôle stimulant pour la mise en place efficace de réformes économiques et politiques.

2.4.1.2. Les attentes liées à la politique européenne de voisinage

Prolongement du processus de Barcelone, la PEV offre de nouvelles perspectives aux pays méditerranéens voisins de l'UE, notamment une intégration plus large par un accès progressif au marché unique européen.

La possibilité d'accéder au marché unique européen représente un pas supplémentaire pour les PPM vers une intégration économique marquée, comme le mentionne le document d'orientation de la Commission des communautés européennes (2004, p. 9) : « la mise en œuvre de la PEV constitue un excellent

tremplin pour, à plus long terme, passer d'une simple coopération à un degré élevé d'intégration, impliquant notamment une participation des pays partenaires au marché intérieur de l'UE ». Une telle intégration représente l'un des éléments les plus intéressants promis par la PEV pour les PPM (Aliboni, 2004, p. 10). Le modèle qui pourrait être mis en place avec les PPM se rapprocherait alors de l'accord d'association entre l'UE et trois des quatre membres de l'Association européenne de libre-échange (AELE), que sont la Norvège, l'Islande et le Liechtenstein, dans le cadre de l'Espace économique européen (EEE). Cependant, pour développer un tel marché unique, les règles de l'acquis communautaire doivent être respectées, voire intégrées dans les législations des différents pays. Ainsi, dans le cas de l'EEE, les législations internes des trois pays non-membres de l'UE reprennent 80 pour cent de l'acquis communautaire (Escribano, 2006, p. 4).

Dans le cadre des accords avec les PPM, une telle adéquation entre les législations européennes et celles des PPM permet d'émettre quelques doutes. L'ambition d'un tel projet représente un défi extrêmement élevé pour la plupart des PPM, à l'exception d'Israël. Les réformes économiques proposées dans le document d'orientation de la Commission des communautés européennes regroupent des domaines très variés, tels que l'élimination des barrières non tarifaires aux échanges, le développement des infrastructures, la convergence avec les standards européens pour les contrôles sanitaires, la convergence législative dans le domaine industriel ou encore une modernisation du système fiscal (Commission des communautés européennes, 2004). Les PPM, tout comme les voisins de l'est, ne bénéficieront des avantages potentiels de l'accès au marché unique européen qu'une fois que les prérequis exigés seront remplis. La PEV veut donc réunir l'ensemble des voisins dans une seule structure. Compte tenu des fortes différences qui existent entre le sud et l'est de l'UE, et entre les pays du sud eux-mêmes, l'engagement d'une telle coopération est sans précédent dans les relations européennes avec son voisinage. Cependant, en raison des capacités économiques et institutionnelles encore limitées des PPM, ces objectifs semblent extrêmement ambitieux à atteindre.

Sur le long terme, les PPM accéderaient ainsi aux quatre libertés européennes, à savoir les libertés de mouvement des personnes, des biens, des services et des capitaux. De ce point de vue, l'avancée économique recherchée par la PEV est

considérable, en comparaison au partenariat Euromed. Mariani (2006, p. 10) souligne cependant que, parmi les quatre libertés européennes, celle relative au mouvement des personnes n'est pas acquise. En effet, l'UE a une volonté réelle de limiter l'émigration des pays du sud de la Méditerranée en direction de l'Europe, difficilement compatible avec une libre circulation des personnes.

Malgré une avancée sur les plans économiques et politiques, la PEV ne promet en aucun cas l'intégration européenne, puisque les pays inclus dans le cadre de la PEV ne sont pas candidats à l'intégration à l'UE. La Turquie en a ainsi été exclue. Lors de son discours en 2002 sur la PEV, le président de la Commission européenne, Romano Prodi, met en évidence cette démarcation, donnant comme mot d'ordre à la PEV « tout sauf les institutions » (Prodi, 2002, p. 7). Dans ce sens-là, la PEV peut donc être vue comme une « Europe moins », alors que d'autres auteurs la voient comme une initiative « Barcelone plus » (Euro-Mediterranean Study Commission, 2005).

La PEV dirige la région vers la formation d'un grand marché euro-méditerranéen. Les attentes sont très fortes de la part des PPM, puisqu'ils espèrent combler les lacunes du processus de Barcelone en termes de flux d'IDE. En effet, compte tenu de la situation géopolitique et des incertitudes économiques, les accords d'association signés par les PPM n'ont pas permis d'attirer les IDE attendus (la question des IDE dans le cadre du partenariat Euromed sera abordée dans la troisième partie).

En termes de marché, l'élargissement peut ouvrir de nouvelles perspectives aux PPM. Du fait de réglementations commerciales étendues, d'une plus grande transparence et de procédures simplifiées et harmonisées à l'intérieur de l'UE élargie, les coûts de transaction diminueront. De plus, les opportunités d'exportations pour les PPM augmenteront en raison des revenus croissants attendus dans les nouveaux pays européens (Lannon et Van Elsuwege, 2003, p. 61).

L'UE joue ainsi toujours un rôle important pour le développement de la région méditerranéenne, instaurant de nouvelles politiques, mettant en place de nouveaux instruments pour accélérer le pas des réformes et donc améliorer la situation socio-économique de la région. Cependant, depuis quelques années, elle n'est plus la seule à s'impliquer dans la région MENA.

2.4.2. La concurrence des initiatives américaines

Parallèlement aux relations renforcées entre l'Europe et le pourtour méditerranéen, des initiatives américaines ont vu le jour dans la région MENA. La fin de la guerre froide a marqué un tournant dans la stratégie sécuritaire américaine, amplifiée par les attaques du 11 septembre 2001 (Aliboni et Qatarneh, 2005).

Les initiatives américaines présentent des différences significatives par rapport à l'approche européenne, mettant en doute une possible coordination politique dans le Moyen-Orient. Hormis le fait que l'action européenne remonte déjà aux années 1970, une différence importante entre les initiatives européennes et américaines repose sur la région considérée dans le cadre des accords. Alors que l'UE se focalise sur le pourtour de la Méditerranée, les États-Unis considèrent une région beaucoup plus large, s'étendant de l'Afrique du nord jusqu'en Asie centrale et au Pakistan. En termes de fonds, les programmes américains restent inférieurs comparés à ceux engagés par le processus de Barcelone, avec un engagement annuel d'environ 2 milliards de dollars américains par année, sous forme d'aides et de prêts (Joffé, 2005, p. 38).

L'instrument principal de la politique américaine dans la région est la *Middle East Partnership Initiative* (MEPI), entrée en vigueur en décembre 2002. Des accords de libre-échange ont aussi été introduits, notamment pour la mise en place d'une zone de libre-échange du Moyen-Orient pour 2013, sous le nom de *Middle East Free Trade Area* (MEFTA). Ce projet ambitieux englobe les pays allant du Maroc à l'Iran. En 2003, pour promouvoir les réformes politiques, est lancée la *Greater Middle East Initiative* (GMEI). Selon l'approche américaine, le *Greater Middle East*, ou *Broader Middle East and North Africa* (BMENA), correspond à la région sur laquelle se concentrer pour régler les problèmes politiques et économiques de la région.

L'UE craint que les initiatives américaines ne fassent du tort à leurs propres actions pour le développement d'un partenariat. En effet, la faible coopération transatlantique en direction de la région MENA affaiblit les chances de réussite pour l'implémentation d'une politique de développement efficace (Aliboni et Qatarneh, 2005, p. 13). De plus, l'action américaine, au travers notamment d'une stratégie militaire, peut développer certaines peurs d'impérialisme de la part des

pays méditerranéens, en comparaison aux initiatives européennes. L'action européenne, de par son approche coopérative vis-à-vis de la région méditerranéenne, est ainsi essentiellement vue comme un « pouvoir civil », par opposition au pouvoir militaire développé par les États-Unis.

Cependant, Aliboni et Qatarnah (2005, p. 14) mettent en évidence une coopération indispensable entre l'UE et les États-Unis pour atteindre leurs objectifs communs de développement et de démocratisation de la région. Les politiques européennes se focalisent trop sur leurs voisins arabes, alors que les problèmes de la région regroupent un ensemble plus large, correspondant davantage avec la région BMENA américaine. Du côté européen, il existe un risque que le partenariat Euromed s'en retrouve affaibli, accentuant les difficultés entre les approches bilatérales et régionales, ainsi que politiques et économiques à l'intérieur du partenariat. Une solution consisterait alors à élargir la politique européenne de voisinage à la région BMENA et ainsi entrer en compétition avec les États-Unis, puisqu'actuellement la coopération n'est pas recherchée. De plus, les accords signés avec les États-Unis ne se limitent pas aux seuls biens industriels, comme dans le cas jusqu'à maintenant des accords euro-méditerranéens. Ils s'étendent aux exportations agricoles, ce qui peut avoir d'importantes conséquences négatives sur l'agriculture domestique (Joffé, 2005, p. 38). Les producteurs ne pouvant concurrencer les importations américaines, cette situation aggrave la crise microéconomique dans la région et donc empire l'émigration économique vers l'Europe.

Parallèlement aux actions européennes et américaines, des initiatives émanant des pays méditerranéens instaurent un développement de la région méditerranéenne par une intégration sud-sud, encouragées dans le cadre du processus de Barcelone.

2.4.3. Les initiatives méditerranéennes : une intégration sud-sud

À côté des différentes initiatives découlant principalement de la volonté de l'UE, les pays méditerranéens ont déjà développé leurs propres institutions afin d'accroître leur collaboration au sein de la zone, notamment au travers de l'Union du Maghreb arabe (UMA) instaurée en 1989 entre l'Algérie, la Libye, le Maroc, la Mauritanie et la Tunisie. De plus, un dialogue politique informel entre les cinq

pays de l'UMA et cinq pays membres de l'UE (Espagne, France, Italie, Malte et Portugal) a été mis en place, appelé le « Dialogue 5 + 5 ». Seules deux réunions se sont tenues en 1990 et 1991, puis le processus a repris en 2001 à Lisbonne. De nouveau, ce dialogue tend à consolider le processus de Barcelone.

Toujours dans un but de développer la coopération entre les pays arabes, le 8 mai 2001, à Agadir, le Maroc, la Tunisie, l'Égypte et la Jordanie confirment leur volonté d'établir une zone de libre-échange entre eux. Ces pays signent le 25 février 2004 un projet d'accord dans ce but. Une telle initiative veut clairement contrebalancer l'élargissement de l'UE à l'est. Les PPM craignent une marginalisation du sud de la Méditerranée (Lannon et Van Elsuwege, 2003, p. 64). Ils espèrent ainsi attirer les IDE en développant l'attractivité des marchés arabes. L'initiative d'Agadir n'a pas pour but de remplacer l'UMA, mais en est un complément. En effet, la zone de libre-échange a une vocation purement économique, alors que l'influence de l'UMA est beaucoup plus large, incluant un processus d'intégration globale (politique, économique, sociale, institutionnelle). Cependant, des tensions à l'intérieur de l'UMA, entre l'Algérie et le Maroc, rendent son plein fonctionnement difficile (Lannon et Van Elsuwege, 2003, p. 64). L'UE soutient le processus d'Agadir, politiquement et financièrement, prévoyant un programme de 4 millions d'euros dans le cadre de MEDA.

Cependant, les initiatives lancées pour développer l'intégration sud-sud restent rares. De telles initiatives sont mises en place par les pays les plus engagés dans la libéralisation commerciale (Akrimi, 2004, p. 93), n'incluant pas les pays ayant le plus de difficultés à instaurer des réformes pour la croissance économique.

Le partenariat Euromed veut un développement socio-économique accéléré de la région euro-méditerranéenne. Il suscite d'autres initiatives destinées à renforcer ses effets, sur le plan interrégional ou intrarégional. Nous allons évaluer les réelles avancées économiques engagées grâce au partenariat Euromed, en termes notamment d'intensité des échanges et de spécialisation. Le volet économique et financier a-t-il réussi à jouer son rôle de déclencheur pour le développement socio-économique de la région couverte par le processus de Barcelone ?

3. Le partenariat euro-méditerranéen : quelles avancées pour le développement socio-économique de la région sud-méditerranéenne ?

La volonté d'instaurer un développement économique et social à l'intérieur de la région du nord de l'Afrique et du Moyen-Orient (MENA) représente un pas significatif dans la politique européenne et pour l'avenir des pays partenaires méditerranéens (PPM). Cependant, les objectifs présentés par le processus de Barcelone sont très élevés et semblent actuellement difficiles à atteindre, notamment en ce qui concerne l'établissement de la zone de libre-échange pour 2010. Cette date butoir optimiste devra certainement être revue, compte tenu de l'avancée relativement lente des réformes à mettre en place dans le cadre des accords d'association. De plus, certains accords comme celui du Liban ont été introduits tard, plus de 12 ans après le lancement du partenariat euro-méditerranéen (Euromed), et celui de la Syrie est signé mais n'est toujours pas entré en vigueur. Ces pays pourront donc difficilement mettre en place la libéralisation prévue pour les produits manufacturés jusqu'en 2010.

Dans ce chapitre, nous analysons les avancées en termes de développement économique, mais aussi social, à l'intérieur de la région, tout en mettant en évidence les difficultés rencontrées par les PPM dans le cadre de leurs échanges commerciaux et en termes d'attraction des investissements directs étrangers (IDE).

3.1. L'hétérogénéité des partenaires euro-méditerranéens

L'ensemble des pays formant le partenariat Euromed est très hétérogène. Entre les deux rives de la Méditerranée, les écarts en termes de développement, de croissance ou d'intérêt pour le partenariat sont significatifs. D'importantes variations se retrouvent à l'intérieur même de la zone sud de la Méditerranée, ce qui n'est pas sans poser de problèmes à la mise en place graduelle de la zone de libre-échange euro-méditerranéenne.

3.1.1. Une divergence géographique

Principale initiatrice du partenariat Euromed, l'Union européenne (UE) constitue un ensemble relativement homogène, partageant des institutions, des politiques et une identité communes. Même avec l'élargissement à 27 membres, dont les niveaux de développement économique restent très inégaux, l'UE continue de représenter un exemple d'intégration réussie.

De l'autre côté de la Méditerranée, les PPM sont très différenciés, regroupant des pays appartenant au Maghreb, au Mashrek, la Turquie, maintenant candidate à l'intégration européenne, Chypre et Malte, depuis 2004 membres de l'UE et donc depuis cette date exclus des PPM, ainsi qu'Israël et l'Autorité palestinienne. Depuis le mois de novembre 2007, la Mauritanie et l'Albanie sont également membres du partenariat Euromed. Ces pays du sud de la Méditerranée partagent des similarités culturelles, telles qu'une population majoritairement sémite, l'arabe comme langue commune ou encore l'islam comme religion dominante. Cependant, aucune identité partagée n'émerge de cette région, les actions politiques concertées restant très rares malgré des problèmes régionaux récurrents tels qu'une croissance démographique importante ou encore des taux de chômage élevés (11,79 pour cent de taux de chômage pour l'ensemble de la région en 2006 ; Eurostat, 2007a, p. 91).

Si nous nous attardons sur les données géographiques relatives à la région sud de la Méditerranée, nous observons d'importantes variations entre les différents PPM (Tableau 2). Si nous comparons les différences en termes de nombre d'habitants, le Liban comprend 3,7 millions d'habitants contre plus de 72 millions pour l'Égypte. Les taux de croissance de la population varient significativement. Même si nous notons une diminution du taux entre 1995 et 2006, à l'exception de l'Albanie, les taux de croissance démographique demeurent relativement élevés. Pour la période s'étendant de 2005 à 2010, les Nations Unies estiment le taux de croissance annuel moyen pour les PPM à environ 1,78 pour cent (World Population Prospects, Population Database). Ce taux est inférieur à celui de l'Afrique subsaharienne, où le taux annuel estimé atteint environ 2,4 pour cent. Cependant, la zone MENA reste en dessous de l'Asie du sud-est dont le taux de croissance démographique pour la même période est estimé à environ 1,3 pour cent. Les écarts en termes de superficie sont de même très importants entre les

PPM. Ainsi le Liban s'étend sur 10 000 kilomètres carré, alors que l'Algérie atteint plus de 2 millions de kilomètres carré.

Tableau 2 Caractéristiques démographiques des pays partenaires méditerranéens

	Population (en millions)		Croissance de la population (%)		Superficie (en milliers de km ²)
	1995	2006	1995	2006	2006
Albanie	3.04	3.15	0.13	0.50	27
Algérie	28.06	33.49	2.05	1.79	2'382
Égypte	57.51	72.13	2.07	2.00	995
Israël	5.37	6.87	3.34	2.20	22
Jordanie	4.29	5.63	3.66	2.56	88
Liban	3.12	3.70	2.00	1.30	10
Maroc	26.44	30.44	1.38	0.97	446
Mauritanie	2.22	2.89	2.50	2.40	1'025
Syrie	14.29	19.15	3.65	2.70	184
Tunisie	8.96	10.27	1.52	1.30	155
Turquie	60.64	72.56	1.69	1.34	770

Source : Bonzom et *alii* (2007, p. 35).

Les réformes ne peuvent donc pas être mises en place de la même manière dans tous les pays, certains territoires étant plus difficiles à gérer que d'autres, en termes de superficie et de population.

3.1.2. Une divergence d'intérêt

À côté des quelques caractéristiques des PPM mises en évidence dans le tableau 2, une particularité du partenariat Euromed réside dans le fait qu'il ne regroupe pas uniquement des pays côtiers à la mer Méditerranée, mais également des pays situés à l'est.

Liés de manière relativement forte à cette dernière constatation, les intérêts des différents pays pour le partenariat Euromed peuvent connaître de fortes variations. Tout d'abord à l'intérieur de l'UE, les pays possédant un ancrage méditerranéen, comme la France ou l'Espagne, accordent une importance plus

significative au partenariat, alors que l'Allemagne ou la Finlande se tournent plutôt du côté des pays d'Europe centrale et orientale (PECO) (Lannon et Van Elsuwege, 2003).

Ensuite, dans la zone sud-méditerranéenne, des pays comme le Maroc et la Tunisie n'ont pas les mêmes attentes et intérêts d'un partenariat avec l'UE qu'Israël par exemple, en raison d'une proximité géographique indéniable. De plus, l'implication croissante des États-Unis dans la région du Moyen-Orient peut apparaître comme concurrente à celle de l'UE et attirer certains pays vers un rapprochement américain.

L'hétérogénéité des partenaires en termes de population, de superficie ou d'intérêt constitue un point non négligeable pour expliquer la difficulté de mise en œuvre du partenariat Euromed. Cependant, un autre type de divergence permet de mettre en évidence les obstacles auxquels font face les partenaires des deux rives de la Méditerranée, à savoir l'hétérogénéité économique.

3.1.3. Un manque de convergence économique

Une hétérogénéité économique significative existe entre les différents partenaires euro-méditerranéens. Entre l'UE et le sud de la Méditerranée, les écarts en termes de développement, de richesse et de croissance sont très marqués, le processus de Barcelone de 1995 n'ayant pas atteint les objectifs fixés au moment de son lancement. D'importants écarts se retrouvent également entre les PPM.

Nous analysons certains éléments importants, possédant un pouvoir explicatif relativement fort quant aux difficultés de mise en œuvre du partenariat Euromed.

3.1.3.1. La faiblesse du produit intérieur brut par habitant

Si nous nous attardons en premier lieu au produit intérieur brut (PIB) de manière global, avant d'aborder la mesure du PIB par tête, plus instructive pour étudier le développement de l'économie, nous pouvons noter quelques caractéristiques intéressantes.

En termes de PIB réel, les PPM connaissent des variations fortes et imprévisibles, compte tenu de leur dépendance aux chocs externes. Le Maroc

est, par exemple, fortement dépendant des fluctuations de la production agricole, alors que les pays pétroliers restent tributaires des cours. Les taux de croissance du PIB réel restent relativement importants, entre 3,59 pour cent pour l'Algérie et 11,45 pour cent pour la Mauritanie pour l'année 2006 (Tableau 3). Pour l'ensemble de la région, la moyenne se situe à 5,19 pour cent pour l'année 2006. De manière générale, une conjoncture internationale positive a joué en faveur des PPM, par une augmentation du tourisme et des flux d'IDE plus importants (les questions relatives aux IDE seront traitées plus loin). De plus, la hausse des prix du pétrole a bénéficié aux pays producteurs d'hydrocarbures, tels que l'Algérie, l'Égypte et la Tunisie.

Tableau 3 Caractéristiques économiques sélectionnées des pays partenaires méditerranéens

	Croissance annuelle du PIB réel (en %)		PIB par habitant (en PPA ^(a) en USD)		Inflation (en %)	
	1990-1999	2007	1995	2006	1995	2006
Albanie	- 0.5	6.0	2'747	5'808	7.79	2.36
Algérie	1.5	4.6	3'863	6'191	29.80	2.50
Égypte	4.1	7.1	2'960	5'093	9.36	4.19
Israël	5.2	5.3	16'422	24'393	10.04	2.10
Jordanie	4.2	5.7	2'882	4'605	2.35	6.25
Liban	5.4	4.0	7'349	10'691	10.28	5.57
Maroc	2.6	2.2	2'186	3'921	6.12	3.28
Mauritanie	2.6	0.9	1'334	1'984	4.63	6.23
Syrie	5.6	3.9	3'367	4'310	7.72	10.57
Tunisie	5.0	6.3	3'568	6'933	6.01	4.50
Turquie	3.9	5.0	6'693	12'094	89.56	9.59

^(a) Parité de pouvoir d'achat.

Source : Fonds monétaire international.

En termes de PIB par tête, les PPM restent très en deçà des attentes formulées au moment du lancement du partenariat Euromed. La deuxième partie du tableau 3 compare le PIB par tête en 1995, année du lancement du partenariat Euromed, et en 2006. Nous notons une amélioration générale du PIB par habitant, exprimé en parité de pouvoir d'achat (PPA). Cependant, les variations

entre les PPM sont importantes. Alors que certains pays comme l'Algérie, le Maroc et la Syrie ne dépassent pas 5 000 dollars américains de PIB par habitant en 2006, Israël possède un PIB par habitant de plus de 30 000 dollars américains. Il est ainsi le seul pays de la région considéré comme un pays à haut revenu (Müller-Jentsch, 2005).

Ajouté au faible niveau du PIB par habitant de la région, excepté celui d'Israël, le taux de croissance du PIB par habitant des PPM reste faible. Seuls l'Égypte, la Tunisie et Israël dépassent les 2 pour cent en 2002 (Commission des communautés européennes, 2003, p. 7). La même année, l'Algérie connaît même un taux de croissance du PIB par habitant négatif. Seul le taux de l'Afrique subsaharienne est plus faible que celui des PPM, ce qui marque le manque de dynamisme des PPM qui restent en dessous du développement d'autres régions émergentes comme l'Asie du sud-est ou l'Amérique du sud.

Le PIB et, surtout, le PIB par tête représentent d'intéressantes variables pour évaluer l'évolution du niveau de vie dans un pays. À côté de ces données, l'observation des taux d'inflation et des déficits budgétaires permet d'apprécier l'avancée de certaines réformes.

En ce qui concerne les taux d'inflation, ceux-ci sont en baisse depuis l'introduction du processus de Barcelone (Tableau 3). Pour l'ensemble de la région, l'inflation, mesurée en moyenne pondérée par le PIB des PPM, est passée de plus de 41 pour cent en 1995 à 7 pour cent en 2006. Les politiques de stabilisation des changes mises en place dans les PPM en sont une des causes principales (Alaya et *alii*, 2007, p. 11). Cependant, une fois de plus, les écarts entre pays restent importants, le taux d'inflation pour Israël se situant à 2,11 pour cent, contre 10,02 pour cent pour la Syrie et 10,51 pour cent pour la Turquie.

Autre signe d'une mise en œuvre efficace de réformes, les déficits budgétaires ont nettement diminué, résultant de politiques budgétaires plus rigoureuses (Bonzom et *alii*, 2007, p. 44). Seule l'Algérie connaît un surplus budgétaire, s'élevant à 11,9 pour cent de son PIB pour l'année 2006 et 11,7 pour cent pour l'année 2007. Cet excédent est principalement dû à la rente pétrolière. Entre 1995 et 2006, le déficit régional moyen, en excluant l'Algérie, passe de 15,3 pour cent à 6,3 pour cent. Cependant, certains pays, comme le Liban ou la Jordanie,

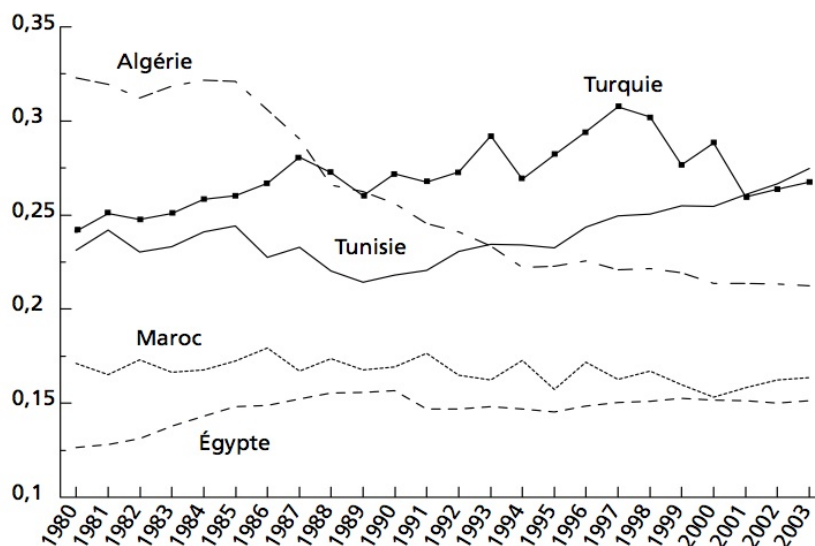
peinent à diminuer leurs déficits budgétaires, qui représentent encore 10 pour cent de leur PIB.

3.1.3.2. Quel rapprochement avec l'Union européenne ?

Malgré une évolution peu dynamique du PIB par habitant, il est intéressant d'étudier son évolution par rapport à celui de l'UE.

Dupuch et *alii* (2004) analysent les niveaux de vie par habitant de cinq PPM (la Turquie, l'Égypte et les trois pays du Maghreb) et étudient leur convergence par rapport à la France. Nous parlons dans ce cas de bêta-convergence puisque nous nous intéressons au rattrapage des PPM par rapport à l'UE (pour un approfondissement de la notion de convergence, voir Encadré 2). Deux groupes apparaissent. Le premier, formé de l'Algérie, de la Turquie et de la Tunisie, est composé des pays ayant un PIB par tête proche de 25 pour cent de celui de la France. Le second groupe se compose du Maroc et de l'Égypte, dont les PIB par tête restent inférieurs à 15 pour cent de celui de la France. La figure 4 présente la bêta-convergence en termes réels des cinq PPM par rapport à la France, exprimée en PIB par habitant en PPA. Nous pouvons noter que les différences restent importantes. Seule la Tunisie connaît un rapprochement réel avec la France depuis le début des années 1990, alors que l'Algérie montre même une régression significative, son PIB par habitant passant d'environ 32 pour cent de celui de la France au début des années 1980 à environ 22 pour cent en 2003. Dans son rapport 2007, le Forum euro-méditerranéen des instituts économiques (FEMISE, 2008) reste prudent, déclarant possible un rapprochement croissant des PIB par tête des PPM avec l'UE. Cette potentialité est à mettre en rapport avec l'amélioration d'indicateurs macroéconomiques des PPM, tels que le PIB et surtout le PIB par habitant. Cependant, une telle évolution reste encore à l'état de possibilité et non pas de réalité, puisque les données manquent pour connaître l'évolution future de la zone sud-méditerranéenne.

Figure 4 Évolution réelle du PIB par habitant des pays partenaires méditerranéens par rapport à la France, en parité de pouvoir d'achat (France = 1)



Source : Dupuch et *alii* (2004, p. 108).

Il est intéressant d'établir une comparaison entre les PPM et les nouveaux pays membres de l'UE, à savoir les PECO. Comme le notent Dupuch et *alii* (2004), les trois pays les mieux placés en termes de PIB par tête, à savoir l'Algérie, la Turquie et la Tunisie, se rapprochent en termes de niveau de vie des PECO candidats à l'intégration à l'UE mais exclus de la vague d'élargissement de 2004, à savoir la Roumanie et la Bulgarie. Cependant, l'écart de convergence entre les PPM les moins avancés (le Maroc et l'Égypte) et les PECO les plus avancés est important, de l'ordre de 1 à 4 (Dupuch et *alii*, 2004, p. 108), alors que les PECO restent en deçà du niveau des pays d'Europe du sud au moment de l'intégration de ces derniers dans l'UE.

Encadré 2 La notion de convergence

La notion de convergence en économie possède plusieurs facettes. Nous pouvons parler de sigma-convergence ou de bêta-convergence, ou encore de convergence absolue ou conditionnelle.

La sigma-convergence, introduite par Quah (1993), mesure la convergence en termes d'inégalités. Elle fait référence à une diminution de la variance des revenus par habitant entre deux pays ou régions, au cours d'une période donnée. Dans le cas d'une sigma-convergence, les PIB par habitant convergent vers la moyenne des PIB par tête des pays considérés (Bensidoun et Boone, 1998).

La bêta-convergence fait référence à un processus de dynamique économique (Barro et Sala-i-Martin, 1992). Dans le cas de bêta-convergence entre des pays de développement différent, le taux de croissance du PIB par habitant dans le pays en développement est supérieur à celui du pays développé. Il existe donc un phénomène de rattrapage économique pour le pays le moins développé par rapport au pays développé.

La notion de bêta-convergence est basée sur le modèle néoclassique de croissance de Solow (Akanni-Honvo, 2003, p. 112). Le modèle de Solow (1956) fait dépendre le taux de croissance du PIB par tête d'un pays de la distance qui sépare l'économie dudit pays de son sentier d'équilibre de long terme. Plus l'économie du pays est éloignée de son sentier d'équilibre, plus le taux de croissance du PIB par tête sera élevé. Chaque pays possédant son propre sentier d'équilibre, selon, par exemple, la croissance de sa population ou son taux d'investissement, nous ne parlons pas ici forcément de bêta-convergence, à savoir de rattrapage économique. Dans le cas où deux pays possèdent le même sentier d'équilibre, avec un pays plus développé que l'autre, ce dernier pays aura donc un taux de croissance du PIB par tête plus élevé par rapport au pays dans une phase économique plus développée. Nous parlons alors de convergence absolue. Par contre, si les deux pays ne possèdent pas de sentier d'équilibre commun, le pays en développement pourrait connaître un taux de croissance du PIB par tête plus faible que celui du PIB par tête du pays développé, dans le cas où ce dernier est plus éloigné de son propre sentier d'équilibre par rapport au premier pays. Il y a donc convergence au sens du modèle de Solow, mais pas de convergence absolue. Dans ce cas, nous parlons de convergence conditionnelle.

3.1.3.3. La problématique de l'immigration

Grâce au partenariat Euromed, l'UE espère aussi réduire l'immigration en provenance des PPM. Or cet objectif n'a pas été atteint. L'UE reste un pays d'émigration pour les PPM, spécialement favorisée par les ressortissants de la Turquie, de la Tunisie, de l'Algérie et du Maroc (Brach, 2007, p. 565).

Les versements des travailleurs vers leur pays d'origine représentent un revenu important pour les PPM en général. Le tableau 4 relève quelques chiffres significatifs. En ce qui concerne la Jordanie, les versements des travailleurs vers leur pays d'origine représentent entre 20 et 22 pour cent de son PIB entre 1998 et 2003. Les versements vers le Liban sont eux aussi très élevés, comptant pour 9 pour cent à 15 pour cent du PIB. Certains pays comme la Turquie, la Syrie ou encore l'Algérie connaissent quant à eux des versements en comparaison à leur PIB relativement faibles, entre 1 et 3 pour cent pour la période s'étendant de 1998 à 2003. Cependant, cette observation est à mettre en relation avec la provenance des versements des travailleurs sud-méditerranéens. La deuxième colonne du tableau présente les versements en provenance de l'UE en proportion aux versements totaux. Ainsi, dans les cas de la Jordanie et du Liban, nous observons que seule une faible part des versements provient de l'UE, représentant entre 5 et 10 pour cent pour la période 1998 à 2003. À l'inverse, les versements vers l'Algérie, le Maroc ou la Tunisie proviennent presque entièrement de l'UE, la part de celle-ci représentant entre 85 et 90 pour cent des versements totaux pour la période 1998 à 2003.

Tableau 4 Versements totaux des migrants, 1998-2003 (en pourcentage du PIB)

	Versements totaux	Versements provenant de l'UE
Algérie	2 – 3 %	90 %
Égypte	3 – 4 %	5 %
Jordanie	20 – 22 %	5 %
Liban	9 – 15 %	10 %
Maroc	6 – 9 %	90 %
Syrie	2 %	5 %
Tunisie	4 – 5 %	85 %
Turquie	1 – 2 %	85 %

Source : European Investment Bank (2006, p. 33).

Cependant, ces versements devraient se réduire au fur et à mesure d'une intégration plus profonde, offrant de nouvelles perspectives aux travailleurs à l'intérieur de leur pays, mais aussi en raison de perspectives moins attirantes en ce qui concerne l'émigration pour le travail (World Bank, 2003a, p. 5).

Les versements des migrants dans leur pays d'origine permettent une amélioration significative des conditions de vie de leur famille, notamment par une augmentation des capacités de consommation. Cependant, de tels versements peuvent aussi intervenir dans le développement de l'emploi, s'ils sont par exemple investis dans une activité particulière. Malheureusement, les PPM n'entrent pas dans cette seconde catégorie. Les transferts financiers vers les PPM sont affectés principalement à la consommation et à l'amélioration du niveau de vie, ou alors dans le secteur de l'immobilier (European Investment Bank, 2006, p. 27). Seule une faible part des sommes envoyées par les émigrés en Europe finance des investissements productifs. Les opportunités d'investissement sont encore trop faibles et les conditions de base pour développer l'investissement, comme la rentabilité et la crédibilité, font encore défaut.

3.1.3.4. La structure de production des pays partenaires méditerranéens

Les PPM connaissent une hétérogénéité marquée de la structure commerciale de leurs économies. Dans la majorité des pays, les politiques de développement mises en place par le passé laissent des traces dans les économies et rendent difficile le passage à une économie de marché, fondée sur la privatisation et la libéralisation commerciale. Deux types de PPM peuvent ainsi être mis en évidence (Dupuch et *alii*, 2004, p. 114).

Certains pays ont connu durant les années 1970 des politiques de développement appelées « autocentrées », ce qui signifie que les économies sont dominées par le secteur public. La caractéristique de ces pays repose sur l'importance accordée au marché intérieur, sans développement et adaptation des secteurs d'exportation. Or la demande intérieure reste faible, puisqu'aucune avancée ne permet l'amélioration des conditions de vie et donc l'amélioration des capacités de consommation. L'exploitation des ressources naturelles occupe une large part du secteur industriel, provoquant une dépendance élevée aux importations de biens d'équipement. Afin d'améliorer la productivité de l'industrie et assurer une accélération du développement socio-économique dans ces pays, des réformes sont instaurées, impulsées par le Fonds monétaire international (FMI). Pourtant, la faible avancée de ces réformes, notamment en ce qui concerne les privatisations, rend difficile l'évaluation du potentiel réel du secteur industriel de ces pays.

D'autres pays ont mis en place des politiques de substitution aux importations, tout en développant les secteurs exportateurs. Le Maroc et la Tunisie en sont deux exemples. Un tel modèle leur permet d'exporter autant des biens de consommation que des biens intermédiaires.

Ainsi les PPM connaissent de manière générale une amélioration de leur niveau de vie, reflétée notamment par une augmentation du PIB par habitant en PPA, des taux d'inflation décroissants ou encore des déficits budgétaires réduits. L'analyse de l'évolution du développement social paraît intéressante afin d'évaluer dans quelle mesure ces améliorations se sont répercutées sur la qualité de vie à l'intérieur des PPM.

3.1.4. Les niveaux de développement dans les pays partenaires méditerranéens

Nous nous attardons maintenant à l'évolution des indices sur le développement humain dans les PPM, ainsi que les améliorations intervenues en termes de gouvernance publiques suite aux réformes mises en place.

3.1.4.1. L'indice de développement humain

Le but du partenariat Euromed, tel qu'inscrit dans la Déclaration de Barcelone de 1995, est le développement socio-économique de la région : « Les participants [au processus de Barcelone] soulignent l'importance qu'ils attachent au développement économique et social durable et équilibré dans la perspective de réaliser leur objectif de construire une zone de prospérité partagée. » (Déclaration de Barcelone, 1995). Afin d'évaluer l'évolution des conditions de vie des populations des PPM, nous nous intéressons aux indicateurs du développement, notamment au travers de l'indice de développement humain² (IDH) créé par le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD).

De manière générale, les IDH se sont améliorés dans les PPM, passant d'une moyenne régionale de 0,680 en 1995 à 0,743 en 2005 (Tableau 5). Ils permettent un certain optimisme sur la contribution du processus de Barcelone dans l'amélioration du niveau de vie des habitants de la région sud de la Méditerranée, même si l'évolution des IDH sur dix ans reste faible. Seuls deux pays, l'Albanie et Israël, sont classifiés dans la catégorie des pays à haut développement humain, occupant ainsi un rang comparable aux pays européens. Avec un IDH de 0,550, la Mauritanie se situe à la limite inférieure de la catégorie des pays au développement humain moyen.

² L'IDH est un indice composite mesurant trois dimensions de base du développement humain, à savoir une vie longue et saine, un accès à l'éducation et un niveau de vie décent. Il est mesuré par l'espérance de vie, le niveau de scolarité, l'alphabétisation des adultes et le PIB par habitant.

Tableau 5 Évolution de l'indice du développement humain dans les pays partenaires méditerranéens, 1995-2005

	Valeur de l'IDH		Classification ^(a)	Rang (sur 177)
	1995	2005		2005
Albanie	0.705	0.801	élevée	68
Algérie	0.672	0.733	moyenne	104
Autorité palestinienne	..	0.731	moyenne	106
Égypte	0.613	0.708	moyenne	112
Israël	0.891	0.932	élevée	23
Jordanie	0.710	0.773	moyenne	86
Liban	0.730	0.772	moyenne	88
Maroc	0.581	0.646	moyenne	126
Mauritanie	0.487	0.550	moyenne	137
Syrie	0.676	0.724	moyenne	108
Tunisie	0.702	0.766	moyenne	91
Turquie	0.717	0.775	moyenne	84
<i>Moyenne</i>	<i>0.680</i>	<i>0.743</i>		

^(a) Trois catégories du développement humain : élevée (IDH de 0.800 ou plus), moyenne (0.500-0.799) et faible (moins de 0.500)

Source : Watkins (2007) et calculs de l'auteur.

Malgré l'amélioration des IDH, les pays du sud font toujours face à d'importants défis en termes de développement humain, notamment en ce qui concerne l'exclusion sociale, le chômage et l'analphabétisme (Euro-Mediterranean Study Commission, 2005, p. 25). La question de l'emploi est par ailleurs capitale pour les PPM. À taux d'activité constants et donc taux de chômage stables dans la région sud-méditerranéenne, le FEMISE (2008, p. 5) estime à 22 millions le nombre de nouveaux emplois à créer d'ici 2020 pour absorber la demande de travail, très importante de la part des jeunes.

Afin de mesurer l'étendue de la pauvreté dans les pays à bas revenu et dans les pays intermédiaires, la Banque mondiale a développé des seuils de pauvreté (voir Encadré 3 pour une discussion détaillée). Même si les PPM restent relativement épargnés par la pauvreté absolue, à savoir vivre avec moins de 1 dollar par jour en PPA, la pauvreté relative, qui se mesure par la proportion de

personnes vivant avec moins de 2 dollars par jour en PPA, est importante. En 2004, 1,5 pour cent de la population des PPM vit sous le seuil de 1 dollar par jour, ce qui en fait l'une des régions en développement les moins touchées par la pauvreté absolue (International Bank for Reconstruction and Development et World Bank, 2007). La même année, ce pourcentage atteint 9 pour cent en Amérique latine et 8,6 pour cent en Asie de l'est et au Pacifique. Dans le cas de la pauvreté relative, ce pourcentage augmente à 19,7 pour cent de la population en 2004 (International Bank for Reconstruction and Development et World Bank, 2007, p. 65). Compte tenu de cette proportion élevée, les PPM restent fragiles, notamment en cas de chocs sur le pouvoir d'achat. Certains pays, comme le Maroc et la Tunisie, restent en retrait en termes de développement par rapport aux autres PPM en raison d'importantes « poches de pauvreté » (FEMISE, 2008, p. 4).

Encadré 3 Les seuils de pauvreté de la Banque mondiale

Afin d'établir les seuils de pauvreté et analyser le développement d'un pays, la Banque mondiale prend en compte les revenus et les dépenses des ménages, s'attachant notamment à définir la pauvreté en termes monétaires. Ces mesures sont ensuite établies en parité de pouvoir d'achat (PPA), dans le but d'établir des comparaisons internationales quant aux niveaux de consommation.

La « pauvreté absolue » est déterminée par le seuil de 1 dollar PPA par jour et représente le niveau de revenu nécessaire à la survie, notamment en termes de régime alimentaire de base. En 1999, la Banque mondiale actualise le seuil de pauvreté absolue (Banque mondiale, 2001). En se basant sur les prix en PPA de 1993, la Banque mondiale établit la médiane des 10 seuils de pauvreté les plus bas. Le seuil est alors fixé à 1,08 dollar PPA de 1993 par jour. Cependant, l'arrondi à 1 dollar PPA par jour est conservé. Ce seuil est ensuite traduit en seuil national, selon une formule de PPA.

La « pauvreté relative » est quant à elle fixée au double de la pauvreté absolue, soit 2 dollars PPA par jour. Cette dernière mesure est plus axée sur la répartition des revenus, c'est-à-dire que la Banque mondiale établit des comparaisons par rapport au revenu moyen du pays. Elle renvoie donc au niveau de vie qui permet de participer à une société particulière en tenant compte par exemple du coût du logement (Benicourt, 2001).

Le choix entre les différents seuils dépend du niveau de développement du pays que nous voulons étudier. Le seuil de 1 dollar PPA par jour est utilisé pour les pays les moins développés, comme ceux d'Afrique subsaharienne, tandis que le seuil de 2 dollars PPA par jour est adopté pour les pays à revenu intermédiaire.

Ces définitions de la pauvreté ne sont pas exemptes de critiques, puisque l'aspect monétaire n'est pas le seul élément à entrer en ligne de compte pour évaluer le degré de développement d'une population. Sen (1999) met l'accent sur les constructions de capacités comme enjeux du développement. Il développe 5 capacités indispensables : les libertés politiques, les facilités économiques, les opportunités sociales, la garantie de transparence et la sécurité protectrice. Ces capacités sont fondamentales pour bâtir une société basée sur des libertés réelles donnant à chaque individu la possibilité d'orienter son existence.

À côté du développement humain, appréhendé au travers de l'IDH, les évolutions en termes de bonne gouvernance notamment fournissent un indicateur intéressant des réformes introduites par les pays en développement.

3.1.4.2. Des réformes dans le domaine de la gouvernance

Malgré les réformes mises en place depuis l'introduction du processus de Barcelone en 1995 et la signature des différents accords d'association, les cadres judiciaires et réglementaires doivent encore être adaptés pour amener un rapprochement vers les pays développés.

Comme le souligne la Banque mondiale (World Bank, 2003a, p. 8), une bonne gouvernance, entendue comme la manière dont les gouvernements et les institutions publiques acquièrent et exercent leur autorité, ne garantit pas automatiquement des politiques économiques efficaces. Cependant, elle semble indispensable pour instaurer une légitimité des politiques. La Banque mondiale définit deux défis majeurs en termes de gouvernance que les PPM doivent relever. Tout d'abord, elle mentionne le problème d'*inclusiveness*, signifiant que quiconque veut participer au niveau politique puisse le faire. Le second défi se définit en termes de responsabilité publique, à savoir que toute personne impliquée dans le processus politique doit être consciente de représenter l'ensemble de la population. Ce dernier point implique donc une transparence en termes d'information sur les actions politiques et les processus

de décisions, tout comme une possibilité de contester le gouvernement, par exemple au travers de débats ou encore le fait d'avoir le choix parmi les représentants potentiels lors d'élections. Dans la plupart des pays de la région MENA, la population n'a pas accès aux informations quant aux mécanismes politiques, ce qui pose ensuite des lacunes en termes de possibilités de contestation (World Bank, 2003a, p. 9).

La Banque mondiale a développé des indicateurs pour évaluer les progrès en termes de gouvernance. Le tableau 6 présente quatre de ces indicateurs nous paraissant spécialement intéressants pour mesurer les progrès des PPM entre 1996, soit juste après l'introduction du partenariat Euromed, et 2002. Ces indicateurs mettent en évidence le manque de progrès des PPM dans le domaine de la gouvernance. La plupart des dimensions se dégradent pour les pays arabes et Israël entre 1996 et 2002. La dimension avec la valeur la plus faible en 2002 est l'efficacité du gouvernement, avec une valeur de 40,13, contre 68,54 pour Israël et 85,02 pour l'UE à 15 membres. Cette même dimension présentait une valeur supérieure en 1996, de l'ordre de 47,13. Ces indicateurs et leur faible évolution, voire leur régression, posent la problématique de la mise en œuvre des réformes domestiques des PPM. Des lacunes sévères sont à la base de ces faibles résultats.

Tableau 6 Quatre dimensions de bonne gouvernance définies par la Banque mondiale

		1996	2002
Voix et responsabilité	UE-15	91.67	92.46
	PAM ^(a)	35.40	41.06
	Israël	81.45	72.50
Efficacité du gouvernement	UE-15	83.70	85.02
	PAM	47.13	40.13
	Israël	74.63	68.54
État de droit	UE-15	88.47	89.01
	PAM	51.16	50.90
	Israël	77.12	73.92
Contrôle de la corruption	UE-15	83.45	83.96
	PAM	48.32	48.98
	Israël	82.03	69.31

^(a) Pays arabes méditerranéens (Algérie, Égypte, Jordanie, Liban, Maroc, Syrie et Tunisie)

Source : Euro-Mediterranean Study Commission (2005, p. 85).

À l'intérieur des PPM, la transparence budgétaire pose encore des problèmes, de même que les procédures bureaucratiques très lourdes (Euro-Mediterranean Study Commission, 2005, p. 26). De même, en ce qui concerne la démocratie, les PPM n'ont pas instauré de mesures significatives pour amener des progrès dans ce domaine. En matière de droits de l'homme, les PPM ne présentent aucune avancée importante (Euro-Mediterranean Study Commission, 2005, p. 27). Le processus de Barcelone n'a pas eu les effets escomptés pour amener les réformes nécessaires au développement socio-économique de la région sud de la Méditerranée.

Le partenariat Euromed n'a pas réussi à impulser un rapprochement en termes de développement des PPM en direction de son principal partenaire, l'UE. Les PPM restent toujours dans la catégorie des pays à revenu intermédiaire moyen. Malgré un ralentissement démographique certain, la croissance économique n'est pas encore suffisante pour amorcer une amélioration du niveau de vie de la

population des PPM. Même élargie à des pays à revenu intermédiaire, l'UE à 27 a encore un PIB par tête 5 fois supérieur à la région du sud de la Méditerranée.

Étant donné que le partenariat Euromed vise un développement socio-économique au travers du développement des relations économiques des PPM, l'analyse du commerce des PPM et de son évolution, notamment au travers de la modification des spécialisations, est essentielle pour évaluer le réel impact du partenariat sur le développement de la région sud-méditerranéenne.

3.2. Les flux commerciaux et la libéralisation des échanges

Comme le partenariat Euromed vise à établir une zone de libre-échange d'ici 2010 entre les différents partenaires des deux rives de la Méditerranée, il est intéressant d'analyser les réformes déjà mises en place dans le cadre des accords d'association et surtout leurs effets sur les échanges des PPM avec l'UE.

Afin d'engager le développement des PPM, le processus de Barcelone prône le démantèlement des tarifs douaniers entre les pays des deux rives de la Méditerranée. En termes d'offre, un tel démantèlement doit permettre une augmentation de la concurrence et donc une production plus efficiente, développée grâce aux avantages comparatifs des différents partenaires conduisant à des gains de productivité (Bonzom et *alii*, 2007, p. 35). Ajouté à cet effet, le développement des échanges commerciaux ouvre de nouvelles opportunités d'exportation aux pays méditerranéens, à la fois en direction de l'UE, mais aussi vers d'autres PPM. La zone euro-méditerranéenne nécessite une intégration sud-sud profonde pour permettre aux PPM de tirer avantage de cette nouvelle ouverture de leurs marchés.

Enjeu majeur de tout accord de libéralisation, la suppression des barrières tarifaires constitue le premier élément de notre évaluation.

3.2.1. Les droits de douane

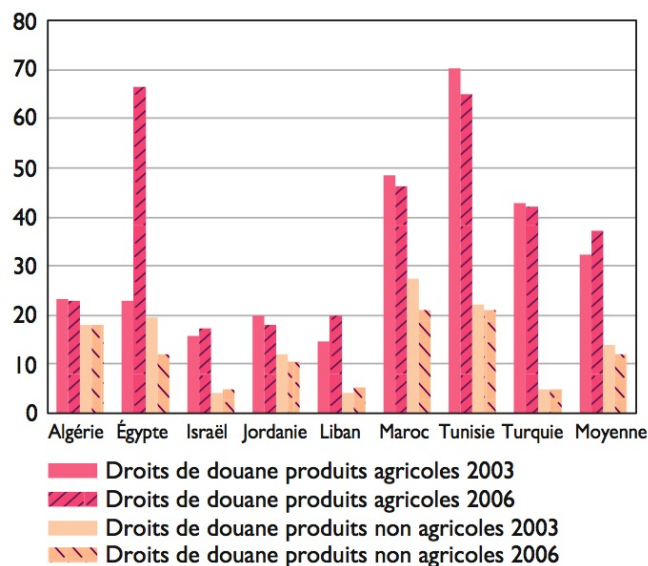
Alors que les produits manufacturés provenant des PPM peuvent être exportés vers les marchés européens sans droit de douane depuis les accords de coopération unilatéraux conclus dans les années 1970, les PPM ont mis en place un système progressif de démantèlement des barrières tarifaires, prévu sur une moyenne de douze ans. À terme, une fois les droits de douane supprimés, la zone de libre-échange euro-méditerranéenne sera effective.

Certains pays sud-méditerranéens ont entrepris des réformes avancées dans le domaine des droits de douane, d'autres connaissent des tarifs encore élevés. Ainsi, comme nous pouvons le voir sur la figure 5, parmi les PPM, le Maroc et la Tunisie imputent des droits de douane industriels supérieurs à ceux des autres PPM aux importations européennes, de l'ordre de plus de 20 pour cent en 2006. Les droits de douane sur les produits autres qu'agricoles en Israël, au Liban et en Turquie sont les plus bas de la région.

La différence est très marquée entre les deux extrêmes, preuve d'une dynamique différenciée dans la mise en place des réformes. Les variations peuvent être partiellement imputées aux délais entre la ratification par les états partenaires des différents accords d'association et la mise en application réelle de ces accords. Les accords d'association avec le Maroc et la Tunisie sont les premiers à être entrés en vigueur et pourtant ces deux pays demeurent les moins avancés dans le domaine du démantèlement des tarifs douaniers sur les produits industriels.

Concernant l'agriculture, les tarifs douaniers restent extrêmement élevés de manière générale, ce domaine ayant été exclu pour le moment des accords de libre-échange euro-méditerranéens. Pourtant, une libéralisation progressive pourrait intervenir puisque les différents partenaires ont émis la volonté de libéraliser ce secteur entre l'UE et les PPM. Les différentes politiques agricoles protègent cependant certains produits jugés sensibles pour l'économie d'un pays particulier.

Figure 5 Évolution de la répartition des droits de douane appliqués à la nation la plus favorisée, 2003-2006 (en pourcentage)



Source : Bonzom et *alii* (2007, p. 41).

Le démantèlement graduel des barrières tarifaires pose un problème important aux PPM, en termes de diminution des recettes fiscales. Les pertes, estimées entre 9 pour cent et 35 pour cent de la totalité des taxes perçues, représentent entre 1 pour cent et 4 pour cent du PIB des PPM (Dupuch et *alii*, 2004, p. 115).

La problématique des accords préférentiels réside dans l'ampleur des détournements et créations de commerce, comme nous l'avons souligné dans la deuxième partie de ce travail. Pour un pays méditerranéen, signer un accord euro-méditerranéen signifie la suppression unilatérale des obstacles aux importations européennes. Cette démarche peut évidemment détourner les échanges au détriment des autres pays méditerranéens, puisque les consommateurs du pays considéré, trouvant les produits européens désormais moins chers, les privilégient. En effet, les PPM n'ayant pour le moment pas réellement avancé dans le processus d'intégration sous-régionale, les droits de douane entre ces pays restent élevés. Or ces produits ne sont pas forcément moins coûteux, mais ne sont simplement plus soumis aux droits de douane, contrairement aux importations des autres pays méditerranéens. Une perte importante se retrouve donc dans la diminution des recettes douanières et donc de leur redistribution au sein de l'économie du pays considéré. Ce maintien des

barrières tarifaires joue donc en faveur des produits européens. Une telle dépendance au marché européen semble délicate pour les PPM, puisqu'ils restent directement touchés par les fluctuations de la croissance européenne.

Cependant, un abaissement des droits de douane peut aussi provoquer un phénomène de création de commerce, et donc améliorer le bien-être du pays signataire de l'accord. Si les produits importés de l'UE sont meilleur marché que les produits locaux, donc tous deux non soumis aux droits de douane, les consommateurs vont donc induire une création de commerce, faisant ainsi appel à la production la plus efficiente. Afin d'accentuer l'effet de création de commerce, un accroissement des exportations est nécessaire, permettant grâce aux recettes récoltées des importations supplémentaires.

Dans un premier temps, les droits de douane n'étant pas encore totalement supprimés, l'augmentation des importations en provenance de l'UE permet de compenser partiellement la perte fiscale due au démantèlement tarifaire. Cependant, avec la suppression de ces taxes, les déficits commerciaux des PPM vis-à-vis de l'UE s'aggravent. Désormais, les importations provenant de l'UE ne sont plus soumises aux droits de douane. Dans un cas de démantèlement tarifaire réciproque, les importations en provenance de chacune des deux régions augmenteraient, réduisant ainsi le déficit commercial de chaque région. Or, dans le cas du partenariat Euromed, l'augmentation des importations n'est pas réciproque puisque les exportations des PPM vers l'UE ne sont déjà plus soumises aux droits de douane en entrant dans le marché européen depuis l'introduction d'accords dans les années 1970.

Afin de contrebalancer les désavantages de la libéralisation, les PPM pourraient engager des réformes dépassant le cadre du partenariat Euromed et opérer une réduction des barrières douanières envers leurs partenaires hors UE, plus proche d'une ouverture multilatérale prônée par l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

Outre le fait que les droits de douane restent encore relativement élevés dans les PPM, d'autres entraves au libre-échange interviennent, de nature non tarifaire. Certaines normes demeurent justifiées pour des raisons sanitaires ou environnementales par exemple. Pourtant, d'autres barrières, déguisées,

interviennent dans un cadre protectionniste vis-à-vis de la concurrence extérieure.

Étant donné l'évolution des droits de douane à la baisse, prévue dans le cadre des accords d'association, nous analysons l'étendue de l'intégration régionale à l'intérieur de la zone euro-méditerranéenne.

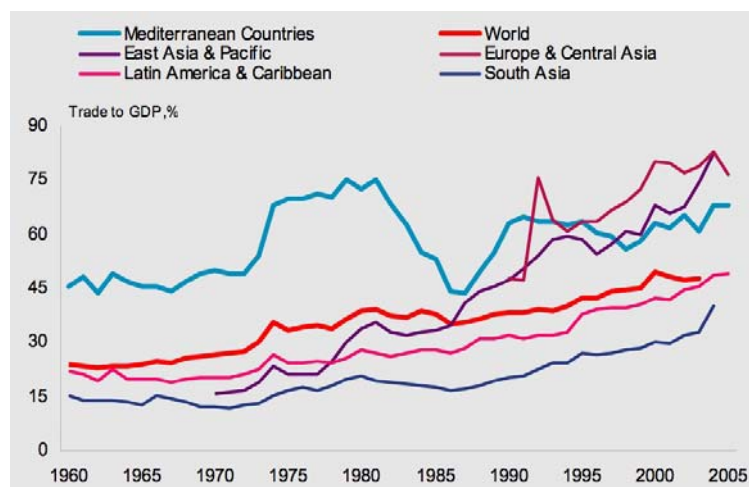
3.2.2. L'intégration commerciale

De manière générale, la région sud de la Méditerranée connaît une intégration commerciale peu dynamique. Alors que le processus de Barcelone veut développer, par un schéma bilatéral d'accords entre l'UE et les PPM, les relations économiques et accélérer le développement des PPM, l'intégration commerciale des PPM ne présente pas les effets espérés au moment du lancement du partenariat en 1995.

3.2.2.1. Quelle évolution pour le commerce méditerranéen ?

Cette section s'attache à présenter l'évolution des importations et des exportations des PPM, avant d'aborder des modèles économétriques de prédiction des flux commerciaux. La figure 6 présente l'intégration commerciale des principales régions émergentes mondiales, mesurée par la somme des importations et des exportations de chaque région, rapportée au PIB. Alors que les pays méditerranéens connaissent jusque dans les années 1980 une intégration de plus de 10 pour cent supérieure aux autres régions émergentes, ils sont peu à peu rattrapés. Au milieu des années 1990, les régions émergentes d'Europe, d'Asie de l'est et d'Asie centrale prennent la tête grâce à une dynamique d'intégration soutenue. Quant aux PPM, nous notons une légère remontée depuis 1995 et le lancement du partenariat Euromed, mais aucune amélioration significative de l'intégration commerciale n'apparaît.

**Figure 6 Intégration commerciale dans les régions émergentes
(commerce en pourcentage du PIB)**



Source : Ruiz et Vilarrubia (2007, p. 16).

Le tableau 7 présente l'évolution des importations et des exportations totales des PPM, en millions d'euros, entre les années 2000 et 2006. Dans l'ensemble, les PPM connaissent une augmentation significative de leur commerce. Cependant, excepté l'Algérie, tous les PPM ont un solde commercial négatif, c'est-à-dire que leurs exportations demeurent inférieures à leurs importations. La valeur élevée des exportations algériennes, relativement à la valeur de ses importations, provient des exportations de pétrole.

Tableau 7 Commerce extérieur total des pays partenaires méditerranéens et part de l'Union européenne, 2000 et 2006

	<i>Importations totales</i> (mio d'euros)		<i>Exportations totales</i> (mio d'euros)		<i>Importations de</i> <i>l'UE-25 (%)</i>		<i>Exportations</i> <i>vers l'UE-25 (%)</i>	
	2000	2006	2000	2006	2000	2006	2000	2006
Algérie	9'909	17'085	23'853	43'487	58.7	54.7	63.2	52.6
Autorité palestinienne	2'580	2'144 ^(a)	434	270 ^(a)	11.2	9.4 ^(a)	0.4	3.4 ^(a)
Égypte	15'061	16'356	5'062	10'887	33.2	20.6	34.1	30.7
Israël	38'698	38'120	34'005	37'282	43.9	37.4	29.0	27.3
Jordanie	4'345	9'208	1'400	4'150	35.7	23.2	5.8	3.0
Liban	6'794	7'483	779	1'818	45.7	37.7	22.9	12.0
Maroc	12'519	19'083	8'054	10'142	58.7	52.6	75.2	74.1
Syrie	4'131	8'137	5'017	7'734	32.9	18.6	68.3	40.2
Tunisie	10'069	11'944	6'877	9'311	71.3	64.8	80.2	77.2
Turquie	59'444	43'639	30'182	25'965	50.3	40.6	53.6	53.3

^(a) Chiffre pour l'année 2005.

Source : Eurostat (2007a, p. 63-64).

En définitive, l'intégration commerciale n'a pas connu d'avancée soutenue depuis l'introduction du processus de Barcelone dans la région sud-méditerranéenne. Nous allons donc étudier plus attentivement le commerce des PPM d'une part avec leur partenaire principal, l'UE, dans le cadre des accords d'association et d'autre part entre eux, à l'intérieur de la zone sud de la Méditerranée.

3.2.2.2. Les échanges commerciaux entre l'Union européenne et les pays partenaires méditerranéens

La proximité de l'UE avec la zone sud de la Méditerranée constitue un avantage indéniable pour les échanges entre les deux zones, à l'inverse par exemple de la distance séparant ces mêmes pays des États-Unis.

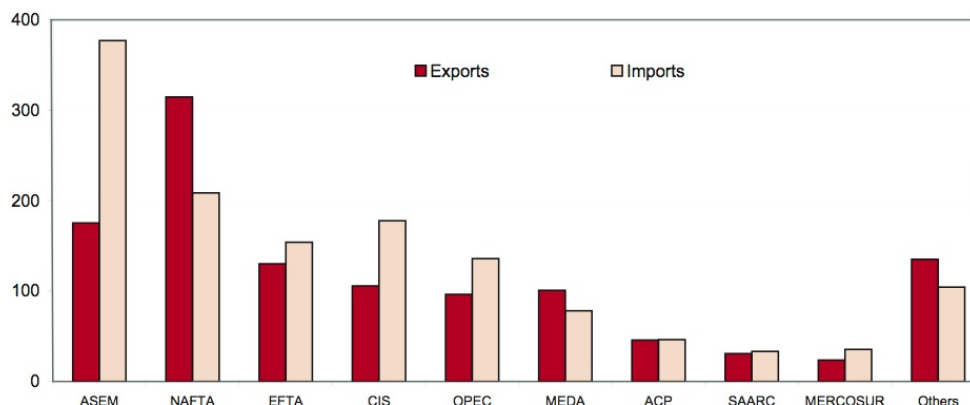
En termes de flux d'échanges, les relations entre l'UE et les PPM demeurent très asymétriques, d'un point de vue quantitatif. Alors que, en volume, l'UE absorbe 34 pour cent des exportations des PPM et compte pour 42 pour cent de leurs importations en 2005, ces derniers ne représentent qu'un faible pourcentage,

comptant pour 7 pour cent du commerce extérieur de l'UE à 15 membres la même année (Bonzom et *alii*, 2007, p. 41).

Le tableau 7 présente les parts de l'UE dans le commerce de chaque PPM. Sur la période allant de 2000 à 2006, la part de l'UE à 25 membres dans le commerce extérieur des PPM tend à diminuer, alors que les importations et exportations totales des PPM augmentent sur la période (sauf pour l'Autorité palestinienne). Certains pays restent très dépendants du marché européen. Celui-ci représente plus de 50 pour cent du commerce de l'Algérie, de la Tunisie et du Maroc. Plus des trois-quarts des exportations tunisiennes et marocaines se dirigent vers l'UE en 2006. À l'opposé, la Jordanie, l'Égypte et Israël intensifient leurs relations commerciales avec les États-Unis. Ainsi, en 2006, les États-Unis comptent pour 36,2 pour cent des exportations d'Israël, contre 27,3 pour cent pour l'UE à 25, et 22,9 pour cent des exportations de la Jordanie, contre 3,0 pour cent pour l'UE à 25 (Eurostat, 2007a, p. 68). Dans ces pays, le commerce bilatéral avec les États-Unis a déjà dépassé la proportion de l'UE à 25. La part décroissante de l'UE à 25 semble un signe de diversification des partenaires commerciaux pour les PPM. Cependant, en termes d'importations, l'UE constitue toujours la région de provenance privilégiée pour les PPM, conséquence du démantèlement tarifaire.

En observant la figure 7, qui présente les principales régions impliquées dans le commerce extérieur de l'UE, nous observons que, malgré la proximité de la zone sud de la Méditerranée et un ancrage significatif de l'UE par le biais du partenariat Euromed, les PPM (MEDA sur la figure 7) ne représentent de loin pas la principale zone commerciale pour l'UE. Parmi les PPM, les principaux partenaires de l'UE sont la Turquie, Israël et le Maroc, comptant ensemble pour un peu moins de 60 pour cent du commerce total entre l'UE et les PPM (Brach, 2007, p. 561). La part élevée de la Turquie s'explique par sa participation à une union douanière avec l'UE depuis 1995 et sa potentielle adhésion à l'UE.

Figure 7 Exportations et importations européennes hors de l'UE-27, par zone économique, 2006 (en milliards d'euros)



Source : Eurostat (2007b, p. 14).

En moyenne, la dynamique des échanges attendue avec l'introduction des accords d'association ne s'est pas encore mise en place. En effet, entre 2000 et 2006, les PPM n'occupent pas une place plus significative dans le commerce de l'UE (Tableau 8). Alors que les importations et les exportations européennes ne cessent d'augmenter sur la période s'étendant de 2000 à 2006, les PPM ne représentent que 7,3 pour cent des importations de l'UE en provenance du reste du monde. Sur ce point, les PPM restent en deçà du commerce avec les PECO, puisque ceux-ci, en 2004, soit au moment de leur intégration dans l'UE, représentaient environ 9 pour cent du commerce extérieur de l'UE et, en 2006, 11 pour cent (Eurostat).

Tableau 8 Commerce de l'UE-25 avec le reste du monde et les PPM, 2000-2006

	2000	2006
Importations de l'UE-25 en provenance du reste du monde (millions d'euros)	995'982	1'353'774
<i>Part des PPM (%)</i>	6.5	7.3
Exportations de l'UE-25 vers le reste du monde (millions d'euros)	857'784	1'181'831
<i>Part des PPM (%)</i>	9.7	9.0

Source : Eurostat (2007a, pp. 58-61).

Cette différence marquée, entre la part élevée de l'UE dans le commerce des PPM et le faible pourcentage des PPM dans le commerce extérieur européen, renvoie à l'attractivité de l'UE pour les PPM, en raison de son poids économique important. Cependant, un tel écart véhicule toujours l'image d'échanges selon un schéma *hub and spoke*, dans lequel la région sud reste dépendante de la région dite développée. Pourtant, le partenariat Euromed en 1995 voulait éviter ce type de schéma au profit d'une intégration régionale de la zone sud-méditerranéenne. Alors que l'UE diversifie de manière importante ses partenaires commerciaux, les PPM développent une forte dépendance aux marchés européens, ce qui les rend vulnérables en cas de chocs à l'intérieur de l'UE.

Les échanges restent extrêmement déséquilibrés. Le déficit structurel commercial des PPM en direction de l'UE est important. Il représente près du double des exportations en valeur des PPM vers l'UE. Il est passé de 15,6 milliards de dollars américains au début des années 1990 à plus de 32 milliards de dollars américains en 2004 (Bonzom et *alii*, 2007, p. 41). Pour compenser l'accroissement des importations provenant de l'UE, partiellement dû au démantèlement tarifaire, et compenser les déficits commerciaux, les PPM devraient exporter davantage. Or, pour ce faire, il est nécessaire que des flux croissants d'IDE se dirigent vers les secteurs à forte capacité d'exportation.

En plus de dynamiser les échanges entre l'UE et les PPM, le partenariat Euromed vise une intégration sous-régionale, à l'intérieur de la zone sud-méditerranéenne. Nous analysons dans la prochaine section l'évolution de cette intégration, nécessaire pour le développement de la zone et son intégration dans l'économie mondiale selon le schéma du régionalisme ouvert.

3.2.2.3. L'intégration sous-régionale des pays partenaires méditerranéens

Le partenariat Euromed, au moment de son lancement, visait à une intégration plus poussée à l'intérieur de la zone du sud de la Méditerranée. Ainsi le but était clairement de développer un schéma de commerce intrarégional, indispensable à la mise en place de la zone de libre-échange euro-méditerranéenne.

Malgré l'élan donné par la Déclaration de Barcelone à l'intégration sous-régionale, le commerce des pays du sud de la Méditerranée entre eux reste très bas. En 2006, la part des exportations d'Israël vers les autres PPM est de 2,6

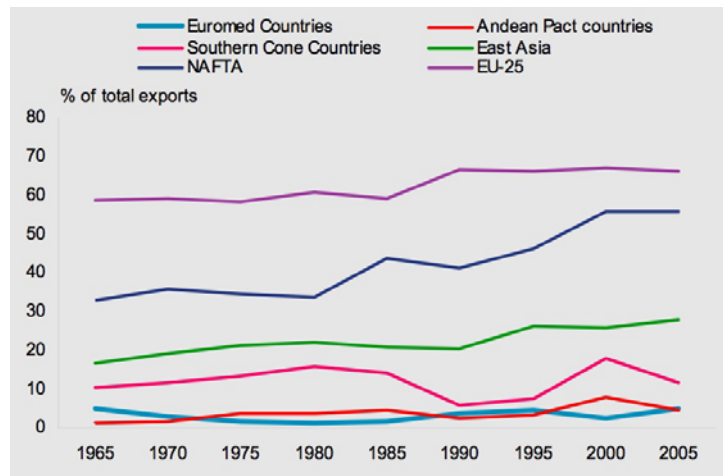
pour cent de ses exportations totales. La Liban est le PPM qui exporte le plus chez ses voisins, le taux atteignant 23,0 pour cent en 2006, suivie par la Syrie, à 16,6 pour cent (Eurostat, 2007a, p. 68).

Les initiatives lancées pour l'intégration de la région et l'accélération du développement socio-économique n'ont apporté aucun bénéfice à la région. L'Union du Maghreb arabe (UMA) n'a pas joué de rôle important dans l'intégration régionale des pays du Maghreb et ses effets sont quasi nuls. La part des autres PPM dans les exportations marocaines est de 2,7 pour cent. Ce pourcentage atteint 6,9 pour cent dans le cas de l'Algérie et 4,5 pour cent pour la Tunisie. De plus forts espoirs reposent sur le processus d'Agadir.

La figure 8 présente le commerce intrarégional des principales zones commerciales dans le monde. Le résultat est très explicite : les pays du sud appartenant au partenariat Euromed stagnent depuis les années 1970 au même niveau de commerce intrarégional. En effet, celui-ci atteint 5 pour cent des exportations totales de la région en 2005. Seuls les pays formant le pacte andin³ ne présentent pas une meilleure performance. À l'opposé, l'UE est la région la plus intégrée au niveau intrarégional. En 2005, environ 65 pour cent des exportations de ses membres se font à l'intérieur de l'UE à 25. Alors que l'UE est un modèle d'intégration profonde entre ses membres, les PPM n'ont pas encore développé un noyau commun pour accélérer la mise en œuvre et accentuer les potentiels bienfaits du partenariat Euromed.

³ Constitué en 1969, le pacte andin regroupe la Bolivie, la Colombie, l'Équateur, le Pérou et le Venezuela. Ce dernier pays a quitté la Communauté andine des nations en 2006.

**Figure 8 Commerce intrarégional mondial, 1965-2005
(en pourcentage des exportations totales)**



Source : Ruiz et Vilarrubia (2007, p. 17).

3.2.3. Les analyses empiriques relatives aux accords d'association euro-méditerranéens

Plusieurs analyses et évaluations ont été développées afin de mettre en évidence les effets à attendre de la signature du processus de Barcelone. Nous abordons tout d'abord quelques études établies avant l'entrée en vigueur du partenariat, puis des analyses empiriques déterminant le potentiel d'échange de la zone sud de la Méditerranée.

3.2.3.1. Les analyses *ex ante* des accords euro-méditerranéens

Plusieurs auteurs se sont attachés à développer des analyses *ex ante* pour prédire les effets des accords euro-méditerranéens sur le développement économique des pays méditerranéens concernés (Stern, 2001). Grâce à leurs modèles d'anticipation, les auteurs mettent en évidence une augmentation du bien-être, notamment à long terme, induite par les accords de libre-échange.

Page et Underwood (1997) analysent les conséquences potentielles pour le Maroc et la Tunisie des accords euro-méditerranéens sur la croissance de leurs économies, en s'attardant notamment sur les IDE. Dans les années 1980, les IDE dans ces deux pays occupent une place marginale, comptant pour moins de 1 pour cent de leur PIB annuel, en raison de problèmes liés à la balance des

paiements des deux économies (Page et Underwood, 1997, p. 102). Malgré une augmentation des IDE au début des années 1990, dont la majeure partie provient d'Europe, le Maroc et la Tunisie doivent mettre en place des réformes macroéconomiques et des structures réglementaires afin de profiter des accords d'association et de leurs effets potentiels en termes d'afflux d'IDE. Une des difficultés principales soulevées par les auteurs repose sur la problématique des effets *hub and spoke* susceptibles d'émerger, en raison du bilatéralisme des accords d'association. Ainsi un investisseur préférera une localisation en Europe puisque, de cette façon, il peut servir plusieurs marchés du sud de la Méditerranée, les relations entre les PPM eux-mêmes étant encore quasiment inexistantes. Compte tenu de la bonne gestion macroéconomique de ces deux pays, les auteurs estiment qu'une harmonisation quant à la législation peut favoriser les investissements européens. Ils mettent cependant l'accent sur un renforcement indispensable des marchés financiers pour bénéficier pleinement de ces flux potentiels d'IDE. Finalement, ils concluent que les accords signés entre l'UE et le Maroc ou la Tunisie rendent possible une accélération de la croissance et une convergence en termes de revenus par rapport aux pays d'Europe du sud. Pour que ces avantages se réalisent, les auteurs développent trois propositions. Premièrement, la libéralisation des échanges doit être accélérée et surtout généralisée. Deuxièmement, l'amélioration du climat d'investissement doit être l'objet d'une attention particulière. Finalement, les états doivent mettre en place des politiques favorisant une amélioration de la productivité.

Une autre étude s'attache aux retombées de l'accord euro-marocain. Rutherford et *alii* (1993) utilisent un modèle d'équilibre général calculable (EGC) au Maroc, incluant les secteurs susceptibles d'être les plus touchés par l'accord d'association. Ils estiment les effets en termes de bien-être d'une libéralisation commerciale avec l'ensemble du monde, soit la mise en place d'une suppression unilatérale des droits de douane marocains, et d'un accord de libre-échange avec l'Europe. Le résultat montre que si le pays décidait unilatéralement de supprimer les obstacles aux importations, son bien-être augmenterait entre 2,06 pour cent et 3,12 pour cent, les variations étant dues à l'élasticité considérée de l'offre pour les secteurs des matières premières. Dans le cas d'un accord de libre-échange avec l'UE, ce même bien-être pourrait augmenter entre 1,20 pour cent et 2,28 pour cent. Ainsi le bien-être consécutif à une libéralisation unilatérale

gagne 1 point de pourcentage par rapport à la libéralisation avec l'Europe seulement. Les auteurs notent qu'un accord de libre-échange bilatéral euro-marocain implique un détournement de commerce au détriment des offreurs sur le marché marocain situés hors de l'Europe. Or si le Maroc diminue ses droits de douane pour l'ensemble des offreurs, aucun détournement de commerce n'intervient. Les auteurs concluent donc qu'un accord de libre-échange entre l'Europe et le Maroc augmente le bien-être de ce dernier, mais qu'une libéralisation unilatérale amènerait des bienfaits plus importants pour le pays.

Une étude similaire a été menée pour la Tunisie par les mêmes auteurs en 1995 (Stern, 2001, p. 51). Il en résulte qu'un accord de libre-échange entre la Tunisie et l'UE amènerait une amélioration du bien-être pour la Tunisie de 3,11 pour cent à court terme et de 4,65 pour cent à long terme.

Dessus et Suwa-Eisenmann (1998) ont élaboré différents scénarios d'évolution pour la période 1995 à 2010 (date fixée pour l'instauration de la zone de libre-échange euro-méditerranéenne). Un de leurs scénarios suppose l'élimination des droits de douane pour les biens manufacturés en provenance de l'UE. Il en résulte une perte de bien-être de 0,18 pour cent. Le scénario suivant inclut en plus une intensification des transferts financiers de la part de l'UE et un accès amélioré au marché européen pour les biens manufacturés égyptiens. La hausse de bien-être atteint cette fois 0,49 pour cent. Dans un troisième scénario, les auteurs ajoutent une hypothèse d'augmentation de la productivité du capital physique et de la main-d'œuvre découlant de l'augmentation des exportations. De ce fait, le bien-être augmenterait de 5,24 pour cent. Dessus et Suwa-Eisenmann (1998, p. 30) concluent donc que l'accord bilatéral avec l'UE peut développer l'économie égyptienne, notamment par une diversification industrielle.

Winters (1997) analyse les potentiels effets dynamiques d'un accord entre l'UE et le Liban. Il en conclut que les effets bénéfiques en termes de convergence des niveaux de production par habitant, d'échanges et d'IDE ne sont pas assurés pour un pays en développement comme le Liban ou tout autre pays de la région MENA. Il met en évidence un phénomène de détournement des échanges dans le cas où ces pays s'orienteraient exclusivement vers l'UE au détriment des États-Unis et du Japon par exemple, dont les stocks de savoir sont plus importants. De même que ce qui est démontré dans d'autres études, il conclut

que l'état doit mettre en place des mesures pour que le climat d'investissement soit favorable, que ce soit pour les IDE ou l'investissement local, afin de susciter une accumulation de capital.

Toutes ces études montrent donc qu'en général les accords euro-méditerranéens devraient amener une croissance marquée et donc développer l'économie, même si à court terme des détournements d'échange peuvent apparaître. Pourtant, ces accords doivent être soutenus par des mesures de politiques intérieures nécessaires au développement des pays concernés, afin de rendre la potentialité d'une amélioration vers une réalité. Il leur est de même indispensable dans un cadre multilatéral d'aligner leurs politiques, notamment d'investissement et de politique extérieure, sur la communauté internationale.

3.2.3.2. Quelles avancées réelles pour le commerce euro-méditerranéen ?

Nous avons développé quelques études sur les effets potentiels des accords euro-méditerranéens, établies *ex ante*. Nous allons maintenant aborder les effets réels sur le commerce des PPM de la signature du processus de Barcelone.

Fazio (2006) développe un modèle de gravité afin d'évaluer les flux commerciaux des partenaires du processus de Barcelone, dans la vision de leur future intégration dans une même zone de libre-échange euro-méditerranéenne (voir Encadré 4 pour une discussion détaillée sur les modèles de gravité). Il considère les pays formant la future zone de libre-échange et les répartit en trois groupes : les pays de l'UE situés au centre et au nord de l'Europe (NE dans le tableau), les pays membres de l'UE côtiers de la Méditerranée (SE) et enfin les pays partenaires méditerranéens (MENA). Le but de l'analyse est d'estimer le commerce bilatéral entre les différents blocs commerciaux considérés. Fazio se base sur les données annuelles des différents pays sur une relativement longue période s'étendant de 1980 à 2004. Il utilise l'équation de gravité générale suivante :

$$\log(X_{ij}) = a_0 + a_1 Z_i^X + a_2 Z_j^M + B_1 G_{ij} + B_2 D_t + \delta TB_{ij} + \varepsilon_{ij}$$

où X_{ij} représente le volume d'exportations du pays i vers le pays j , Z^X est une variable muette pour le pays exportateur, Z^M pour le pays importateur, G_{ij} est une matrice de déterminants commerciaux, D_t est une matrice de T-1 variables

muettes temporelles. Les résultats du modèle de gravité sont présentés dans le tableau 9.

Tableau 9 Régression : commerce entre les différents blocs commerciaux

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
log(Dij)	-0.87***	-0.77***	-0.89***	-0.82***	-0.82***	-0.77***	-0.89***	-0.82***	-0.80***
	(0.064)	(0.072)	(0.064)	(0.066)	(0.066)	(0.072)	(0.064)	(0.066)	(0.074)
log(Yi*Yj)	0.427***	0.418***	0.415***	0.419***	0.419***	0.419***	0.415***	0.419***	0.419***
	(0.072)	(0.073)	(0.073)	(0.073)	(0.073)	(0.072)	(0.073)	(0.073)	(0.072)
log(POPi*POPj)	0.497*	0.303	0.298	0.238	0.238	0.270	0.304	0.238	0.245
	(0.269)	(0.258)	(0.258)	(0.260)	(0.260)	(0.258)	(0.258)	(0.260)	(0.260)
log(Ai*Aj)	-0.144	0.081	0.611***	-0.119	0.637***	0.621***	-0.039	-0.187**	-0.011
	(0.157)	(0.142)	(0.150)	(0.125)	(0.150)	(0.150)	(0.151)	(0.082)	(0.092)
Landlocked	-	-0.062	1.553**	-	1.360*	1.576**	-	-	-
	1.302***			1.177***			1.270***	1.597***	1.630***
	(0.324)	(0.376)	(0.782)	(0.373)	(0.785)	(0.784)	(0.329)	(0.334)	(0.334)
Island	0.144	1.466***	4.381***	-	4.236***	4.313***	-0.169	-	-
				1.834***				2.403***	2.443***
	(0.492)	(0.520)	(1.028)	(0.573)	(1.037)	(1.040)	(0.476)	(0.375)	(0.353)
Colonial Rel.	1.182***	1.128***	1.251***	1.260***	1.260***	1.104***	1.179***	1.260***	1.151***
	(0.152)	(0.157)	(0.156)	(0.146)	(0.146)	(0.151)	(0.161)	(0.146)	(0.152)
Common Currency	0.355***								
	(0.080)								
Language	0.655***	0.634***	0.630***	0.619***	0.619***	0.645***	0.648***	0.619***	0.616***
	(0.140)	(0.141)	(0.137)	(0.136)	(0.136)	(0.144)	(0.141)	(0.136)	(0.140)
NE		0.627***							
		(0.122)							
SE			0.317*						
			(0.163)						
EU15				0.712***				1.227***	2.533***
				(0.202)				(0.263)	(0.465)
MENA					0.712***			-0.515	-
					(0.202)			(0.340)	(0.504)
NEMENA						-			0.058
						0.434***			
						(0.105)			(0.305)
SEMENA							0.023		0.381
							(0.112)		(0.295)
Observations	13328	13328	13328	13328	13328	13328	13328	13328	13328
R ²	0.88	0.88	0.88	0.88	0.88	0.88	0.88	0.88	0.88

In parentheses robust standard errors corrected for clustering by country pair; Constant, Country and Year dummies are omitted;

* significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%

Source : Fazio (2006, p. 17).

Afin d'évaluer les flux d'échanges interblocs, nous introduisons un à un les différents blocs commerciaux retenus par Fazio. La colonne 9 nous donne les résultats complets de l'estimation. En ce qui concerne les pays de l'UE à 15 membres (UE-15), le coefficient est positif et significatif à un seuil de 1 pour cent. Ces pays commercent donc plus que la moyenne, alors que ceux de la zone MENA commercent moins que la moyenne, leur coefficient étant négatif et significatif. Quant au commerce nord-sud (NEMENA) ou sud-sud (SEMENA), les coefficients obtenus ne sont pas statistiquement significatifs.

Encadré 4 Le modèle de gravité

Le modèle de gravité a été appliqué pour la première fois en économie par Tinbergen en 1962. Sa formulation la plus simple est la suivante :

$$T_{ij} = a \frac{W_i W_j}{d_{ij}}$$

où W_i et W_j représentent les poids des pays i et j , d_{ij} la distance séparant les pays i et j , et où a est un facteur de proportionnalité (Fazio, 2006, p. 4).

L'interprétation de cette formule dans le commerce international donne des flux d'échanges positivement liés aux poids respectifs des pays i et j , et négativement liés à la distance les séparant. Ainsi, des grands pays ont tendance à commercer davantage entre eux, mais plus ils sont éloignés, plus ces flux d'échanges diminuent. Le rôle du développement des pays partenaires occupe une place importante dans la détermination des flux d'échanges. Nous introduisons alors de nouvelles variables dans notre équation, afin de capturer d'autres éléments déterminants :

$$X_{ij} = \alpha_0 y_i^{\alpha_1} y_j^{\alpha_2} Y_i^{\alpha_3} Y_j^{\alpha_4} D_{ij}^{\alpha_5} Z_{ij}^{\alpha_6} e^{u_{ij}}$$

où y représente le revenu par tête du pays considéré, Y est le PIB du pays considéré, Z est une variable muette, en général commerciale, et u_{ij} est un terme d'erreur (Fontagné et *alii*, 2002, p. 118). La distance géographique est considérée comme une approximation des coûts de transport.

Après plusieurs apports importants, suite notamment aux contributions de la littérature ayant trait à l'économie internationale, le modèle de gravité devient un outil très important dans le domaine du commerce international. Grâce à sa pertinence empirique, il est largement utilisé dans les études sur les échanges internationaux. En plus de mesurer les volumes des échanges bilatéraux, le modèle de gravité peut estimer les effets de détournement et de création de commerce impliqués par une union douanière par exemple (Fontagné et *alii*, 2002, p. 116).

Il est intéressant d'observer les variations du commerce entre l'Europe du sud et les PPM, et entre l'Europe du nord et les PPM. Les évolutions du commerce entre les différents blocs commerciaux concernés sont présentées dans les

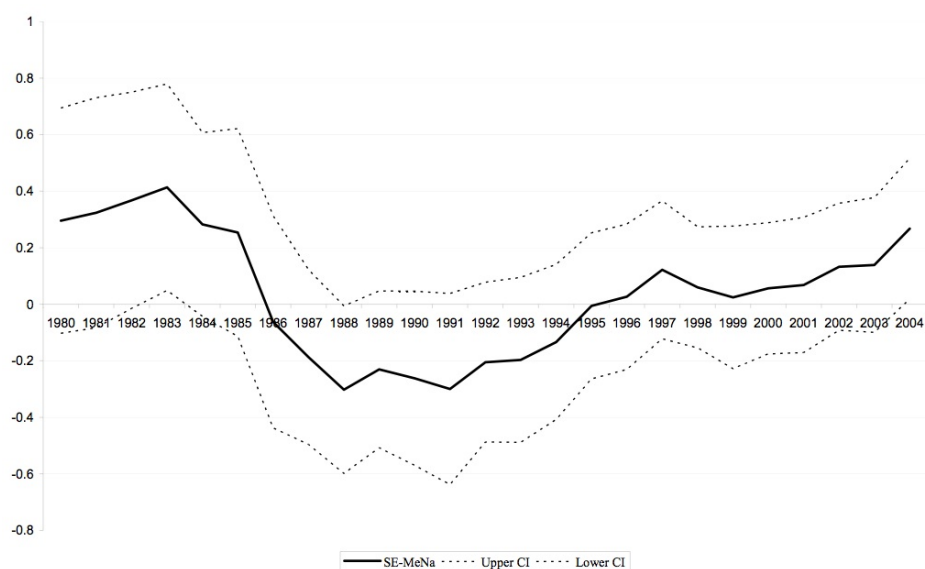
figures 9 et 10. Nous pouvons noter que le commerce entre l'Europe du nord et les pays de la région MENA n'a cessé de diminuer, malgré la signature des accords d'association. À l'inverse, les relations commerciales entre l'Europe du sud et la région MENA se sont intensifiées à partir du début des années 1990.

Figure 9 Commerce entre l'Europe du nord et la région MENA



Source : Fazio (2006, p. 22).

Figure 10 Commerce entre l'Europe du sud et la région MENA



Source : Fazio (2006, p. 22).

Ayant obtenu ces résultats, Fazio utilise la régression du modèle de gravité afin d'évaluer le potentiel d'échanges entre l'UE et les PPM. Le potentiel commercial (π_{ijt}) est représenté par le rapport entre le commerce effectif, à savoir les exportations réelles entre le pays i et le pays j , et les estimations du modèle de gravité. Il est ensuite standardisé selon la formule suivante, permettant ainsi d'obtenir une valeur comprise dans l'intervalle $[-1 ; 1]$:

$$\tilde{\Pi}_{ijt} = \frac{\pi_{ijt} - 1}{\pi_{ijt} + 1}$$

Une valeur positive indique que les exportations réelles dépassent les attentes du modèle, alors qu'une valeur négative implique un potentiel d'échanges en dessous des prédictions du modèle et donc à exploiter. Fazio s'attarde à étudier les variations entre deux périodes distinctes, à savoir entre 1997 et 2000, et entre 2001 et 2004. Il recense les cas où le potentiel de commerce standardisé s'est amélioré ou détérioré entre les deux périodes. Les résultats sont présentés dans le tableau 10. Seule l'Europe du nord améliore sa situation entre les deux périodes. L'Europe du sud, comme nous l'avons déjà mentionné, étant plus concernée par le développement des relations entre l'UE et les PPM, nous aurions pu nous attendre à une forte augmentation du commerce entre les deux rives de la Méditerranée. Or le potentiel d'échange s'est au contraire détérioré entre les deux périodes étudiées.

Tableau 10 Variation du potentiel de commerce entre 1997-2000 et 2001-2004

	<i>Europe du sud</i>	<i>Europe du nord</i>	<i>Europe du nord - MENA</i>	<i>Europe du sud - MENA</i>	<i>UE-15</i>	<i>MENA</i>
STPt2<STPt1	15	46	108	56	117	53
STPt2>STPt1	15	64	90	34	155	13
Résultats*	=	+	-	-	+	-

* Le signe « + » montre une amélioration, le signe « - » une détérioration et le signe « = » indique qu'aucun changement n'est intervenu entre les deux périodes étudiées.

Source : Fazio (2006, p. 19).

Ruiz et Vilarrubia (2007) utilisent eux aussi un modèle de gravité pour évaluer le potentiel commercial des PPM. Leur modèle s'appuie sur les données de 100

pays, représentant près de 95 pour cent du commerce mondial en 2004 et se base sur une période s'étendant de 1976 à 2005. Contrairement à Söderling (2005), les auteurs introduisent dans leur modèle les indices des prix des pays, soulevant ainsi le biais qui pourrait intervenir par l'omission de ces variables. En effet, ces variables de prix capturent les effets de résistance multilatérale aux échanges et sont donc corrélées à la résistance au commerce bilatéral. Les résultats de leur régression montrent un coefficient négatif (-0,157) de leurs exportations lorsque les deux pays ont signé un accord euro-méditerranéen (Ruiz et Vilarrubia, 2007, p. 23). Cependant, ce coefficient n'est pas statistiquement significatif, donc aucune conclusion ne peut être tirée sur l'impact du partenariat Euromed sur le volume de commerce bilatéral avec l'UE.

Ils analysent ensuite les potentiels d'exportations pour les PPM. De manière générale, le partenariat euro-méditerranéen ne conduit pas à une augmentation des parts des exportations des pays sud-méditerranéens dans le commerce européen. Ainsi, en ce qui concerne l'Algérie, la Jordanie et le Liban, leurs parts de commerce restent inférieures aux exportations estimées dans le modèle empirique (Ruiz et Vilarrubia, 2007, p. 26). Cependant, certains pays européens offrent encore des possibilités d'exportation inexploitées pour les PPM. Finalement, selon les auteurs et leurs estimations, les États-Unis représentent le marché qui offre le plus grand potentiel pour l'ensemble de la région sud-méditerranéenne, puisque le potentiel de part d'exportation est encore généralement en dessous des prédictions du modèle.

Ces analyses empiriques mettent en évidence les manquements du partenariat Euromed dans le développement économique attendu au moment de sa signature. Le volet régional n'a pas augmenté le commerce entre les pays sud-méditerranéens, alors que les PPM occupent toujours une faible part du commerce européen. Nous nous attachons maintenant à analyser la structure de production des PPM, afin d'établir dans quels secteurs un commerce potentiel peut être réalisé.

3.2.4. La structure de production des pays partenaires méditerranéens

De manière générale, les PPM disposent d'une couverture sectorielle insuffisante. Les PPM continuent, malgré le développement de leur commerce,

notamment avec l'UE, à manquer d'intégration dans l'économie mondiale. D'une manière générale, malgré le démantèlement progressif des droits de douane et donc l'augmentation de la concurrence étrangère, les entreprises des PPM n'ont pas mis en place de réformes réelles de leur structure de production, de telle sorte qu'actuellement la plupart des entreprises ne peuvent être compétitives sur le marché international.

3.2.4.1. L'importance de l'agriculture

De manière générale, la part de l'agriculture reste encore très importante dans l'économie des PPM. Elle représente entre 9 pour cent et 17 pour cent de la valeur ajoutée des PPM en 2000, correspondant aux mêmes pourcentages que ceux de la Bulgarie et de la Roumanie (Dupuch et *alii*, 2004, p. 109), alors que dans les pays d'Europe du sud et les PECO, cette part ne représente que 4 pour cent à 8 pour cent. Le tableau 11 indique la proportion des trois secteurs que sont l'agriculture, l'industrie et les services, dans les économies des PPM, en pourcentage de leurs PIB. En 2005, le secteur agricole varie entre 1,7 pour cent pour Israël à 21,4 pour cent pour la Syrie.

**Tableau 11 Structure des économies des pays partenaires méditerranéens, 2005
(en pourcentage du PIB)**

	Agriculture	Industrie	Services
Algérie	8.3	62.3	29.4
Autorité palestinienne ^(a)	7.8	17.4	74.9
Égypte	13.9	38.7	47.4
Israël ^(b)	1.7	25.0	73.3
Jordanie	2.2	28.9	68.8
Liban	7.3	20.9	71.7
Maroc	13.3	31.2	55.5
Syrie	21.4	26.1	52.5
Tunisie	12.6	28.2	59.2
Turquie	11.9	23.7	64.5

^(a) Chiffres pour l'année 2001.

^(b) Chiffres pour l'année 2000.

Source : Brach (2007, p. 566).

L'agriculture pose encore d'importantes interrogations quant à sa libéralisation. En effet, elle est exclue en grande partie des accords d'association euro-méditerranéens par crainte d'une concurrence directe entre les produits agricoles des PPM et ceux notamment des pays du sud de l'UE. Elle fait l'objet de négociations *ad hoc*, dans lesquelles la Commission européenne est plus ou moins intransigeante selon que la libéralisation de certains produits pourrait porter préjudice aux produits européens (García-Alvarez, 2002). Avec la levée des barrières tarifaires aux exportations agricoles, les PPM pourraient compenser une partie de leur déficit commercial puisqu'ils possèdent un avantage comparatif certain pour les produits du secteur agricole. Cependant, les droits de douane ne sont pas les seules barrières présentes. Des normes sanitaires et phytosanitaires ont été introduites, limitant les exportations de produits agricoles depuis les PPM.

Malgré ces mesures de protection, l'UE reste un partenaire important pour les PPM dans le domaine de l'agriculture, puisqu'un tiers de leurs importations dans ce secteur provient de l'UE, et la moitié de leurs exportations agricoles se dirige vers l'UE (Bonzom et *alii*, 2007, p. 44). Évidemment ce poids significatif de l'UE pour les PPM est à nouveau asymétrique puisque le marché des PPM ne représente quant à lui que moins de 10 pour cent des exportations et importations agricoles européennes.

Afin d'avancer dans les négociations relatives à la libéralisation agricole dans le cadre du partenariat Euromed, l'idée d'une « feuille de route euro-méditerranéenne pour l'agriculture » a été lancée en 2005. Son principe repose sur une libéralisation réciproque du secteur agricole, *via* une ouverture progressive et l'établissement d'une liste de produits sensibles exclus de l'ouverture commerciale. Pour le moment, seul un accord bilatéral est conclu avec la Jordanie, mais des négociations sont en cours avec la Maroc, l'Égypte et Israël.

3.2.4.2. Les services

La libéralisation des services ne fait pas encore partie intégrante des accords d'association signés entre l'UE et les PPM. Des négociations sont en cours, mais elles n'avancent pas. Pourtant, ce secteur occupe une place importante dans les économies des PPM. Leur poids varie entre 29,4 pour cent du PIB pour l'Algérie

et 74,9 pour cent du PIB pour l'Autorité palestinienne (Tableau 11). Pour l'ensemble de la région sud-méditerranéenne, ils comptent pour près de 60 pour cent du PIB.

La libéralisation doit en premier lieu intervenir dans les secteurs des services dits fédérateurs, à savoir ceux qui interviennent ensuite dans plusieurs autres secteurs (FEMISE, 2008, p. 91). Leur développement, par la libéralisation, ne peut apporter que des avantages pour les PPM qui la mettront en place. Ainsi, parmi ces secteurs fondamentaux se trouvent le transport maritime, dont la performance a un impact direct sur le commerce ; le transport aérien, pour un développement du tourisme ; les télécommunications ; le secteur bancaire, dont l'efficacité permet de rendre efficaces les IDE en les affectant dans des secteurs précis. Une fois ces services fédérateurs libéralisés, le processus peut s'étendre aux autres services des économies des PPM.

En étudiant les taux d'ouverture commerciale par rapport à l'économie mondiale, les résultats montrent que l'ouverture du secteur des services est encore actuellement inférieure à l'ouverture du secteur des biens. Donc, grâce à une libéralisation introduite dans le cadre du partenariat Euromed, les services pourraient renforcer l'intégration commerciale de la région, compte tenu de leur part élevée dans le commerce des PPM.

3.2.5. Une mesure de la spécialisation des pays partenaires méditerranéens

La mesure de la spécialisation des économies est très intéressante pour l'analyse du développement des pays en question. Deux indices sont particulièrement utilisés pour une telle analyse : l'indice du commerce intra-branche de Grubel et Lloyd, et l'indice de spécialisation de Krugman.

Dans le premier cas, nous étudions la structure des échanges entre les PPM et l'UE. Entre deux pays développés, les échanges sont de type intra-branche, à savoir que les deux pays échangent des biens similaires, mais se différenciant par la qualité. Dans le cas d'échanges entre pays développés et pays en développement, les échanges sont de type inter-branche. Au fur et à mesure de l'essor de l'économie en développement, les échanges devraient se rapprocher du type intra-branche.

Le second indice repose sur la mesure de la spécialisation. Il renseigne sur l'écart entre la structure de production d'un pays donné et la moyenne des structures de production de l'ensemble des pays de la région. Dans le cas de pays très spécialisés, nous nous rapprochons de la notion de commerce inter-branche : les échanges se basent sur des secteurs différents. Plus le développement des économies avance, plus l'écart de spécialisation devrait se réduire.

Nous allons maintenant étudier les structures des échanges des PPM avec l'UE, au travers des deux indices, celui de Grubel et Lloyd dans un premier temps, et celui de Krugman dans un second temps.

3.2.5.1. L'indice du commerce intra-branche de Grubel et Lloyd

Afin d'évaluer si les accords d'association introduits dans le cadre du partenariat Euromed ont permis une convergence du commerce des PPM avec celui de l'UE, l'évolution du commerce intra-branche est intéressante à analyser. Par un développement des échanges intra-branche entre les PPM et l'UE, les PPM bénéficient de gains commerciaux importants et de transferts en termes de technologie et de savoir-faire de la part des pays européens développés.

Le commerce intra-branche qualifie des échanges bilatéraux de produits d'une même branche industrielle, par opposition au commerce inter-branche. Si les produits échangés sont similaires, nous parlons de commerce intra-branche de variété ou de différenciation horizontale. Dans le cas d'échanges de produits de qualité différente, nous parlons de commerce intra-branche de qualité, c'est-à-dire de produits différenciés verticalement. Lorsque deux pays développent une part importante d'échanges intra-branche, il s'agit d'un signe de rapprochement de leurs structures productives, ce qui implique un développement significatif pour le pays du sud concerné. En général, de tels échanges interviennent entre pays développés. Le commerce intra-branche peut être appréhendé par l'indicateur simple de Grubel et Lloyd (GL), dont voici la formule :

$$GL = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{X_i + M_i} * 100$$

où X_i représente les exportations et M_i les importations d'un produit i .

L'indicateur de Grubel et Lloyd mesure la part du commerce intra-branche dans le commerce total d'une branche donnée. Il prend la valeur de 0 lorsqu'aucun commerce intra-branche n'existe, et la valeur de 100 lorsque les échanges ne sont qu'intra-branche. Un indice croissant signifie donc une augmentation du commerce intra-branche dans le commerce bilatéral.

- Le commerce intra-branche entre les PPM d'une part, et l'UE et le reste du monde d'autre part

Les échanges commerciaux entre l'UE et les PPM sont principalement des échanges inter-branche, caractéristiques des échanges entre l'UE et ses régions périphériques au sens large (Europe du sud et PECO). Les économies des deux rives de la Méditerranée restent donc complémentaires, connaissant une faible convergence malgré l'intégration voulue par le processus de Barcelone. Le schéma de spécialisation de type nord-sud traditionnel se maintient. Les PPM exportent des biens nécessitant une main-d'œuvre importante et peu qualifiée, ainsi qu'une technologie peu développée.

Une faible augmentation du commerce intra-branche dans les économies des PPM tient cependant à être soulignée. Les échanges intra-branche des PPM ont progressé vis-à-vis de tous leurs partenaires commerciaux. Cependant, ils se sont principalement développés dans leurs relations avec le reste du monde, et non pas avec l'UE (FEMISE, 2008, p. 10). Ainsi, le tableau 12 présente l'indicateur de Grubel et Lloyd servant à évaluer le commerce intra-branche des PPM vis-à-vis du reste du monde d'une part, et de l'UE d'autre part. L'indicateur donne une valeur moyenne de 34,4 pour les échanges avec l'UE pour la période allant de 2001 à 2006, contre 27,6 entre 1995 et 2000. Concernant les relations avec le reste du monde, l'indice donne une valeur moyenne de 47,2 pour la période récente 2001 à 2006, contre 40,7 pour la période s'étendant de 1995 à 2000.

Tableau 12 Indicateur du commerce intra-branche des PPM avec le reste du monde et l'UE, 1995-2001 et 2001-2006

	Reste du monde		Union Européenne	
	1995-2001	2001-2006	1995-2001	2001-2006
Algérie	8.1	4.9	2.8	2.4
Égypte	12.4	18.0	5.3	8.9
Israël	37.3	42.3	29.8	38.8
Jordanie	36.0	32.9	9.6	7.0
Liban	19.2	21.8	8.1	6.4
Maroc	11.0	12.0	16.8	20.5
Syrie	25.1	13.1	1.1	9.5
Tunisie	20.6	24.0	21.6	25.2
Turquie	30.0	34.2	18.8	27.6
<i>PPM</i>	<i>40.7</i>	<i>47.2</i>	<i>27.6</i>	<i>34.4</i>

Source : FEMISE (2008, p. 12).

Escribano et Lorca (2003) se sont intéressés au commerce entre l'UE et le Maroc. Le commerce intra-branche a augmenté pour le Maroc, mais spécialement le commerce intra-branche différencié verticalement, de faible qualité. Pourtant, malgré cette augmentation du commerce intra-branche, le Maroc possède une structure commerciale d'un pays en voie de développement, et non pas d'un pays émergent (Escribano et Lorca, 2003, p. 282). Le pays continue d'importer des biens de grande et moyenne valeur ajoutée, ainsi que des biens alimentaires et énergétiques. Ses exportations restent basées sur les industries telles que vêtements, bonneterie et électronique. De manière générale, la région ne connaît pas d'augmentation significative de commerce intra-branche avec l'UE. Pourtant, parmi les PPM, le Maroc reste le seul pays à connaître un indicateur de commerce intra-branche supérieur avec l'UE qu'avec le reste du monde.

L'augmentation du commerce intra-branche de l'ensemble des PPM paraît principalement soutenue par la Turquie, convergeant avec les PECO, et Israël. Cependant, pour l'ensemble de la région, la majeure partie du commerce intra-branche des PPM est composée d'échanges différenciés verticalement, c'est-à-dire connaissant une forte variation de qualité (Chevallier et Freudenberg, 2001).

- Le commerce intra-branche entre les PPM

Compte tenu de l'importance d'une intégration intrarégionale dans le cadre du partenariat Euromed, il est intéressant d'étudier le commerce intra-branche entre les PPM. De manière générale, les échanges intra-branche entre les PPM se développent aussi. Pourtant, tous les pays ne développent pas leur commerce intra-branche avec la même intensité. L'Égypte, le Liban, la Turquie et la Jordanie progressent dans ce domaine plus rapidement que les autres PPM. À l'inverse, le Maroc et la Tunisie voient leur niveau de commerce intra-branche à l'intérieur de la région diminuer. Comme nous l'avons déjà souligné, l'intégration sud-sud est encore à l'état embryonnaire, ce qui n'encourage pas des échanges plus développés entre les PPM.

3.2.5.2. L'indice de spécialisation de Krugman

Un indicateur de spécialisation donne une autre mesure appréhendant le commerce intra-branche bilatéral.

Afin de mesurer la spécialisation des PPM, Dupuch et *alii* (2004) utilisent l'indice de Krugman, présenté comme ceci :

$$K_i(t) = \sum_k \text{abs}(v_i^k(t) - \bar{v}_i^k(t))$$

$$\text{où } v_i^k(t) \equiv \frac{x_i^k(t)}{\sum_k x_i^k(t)} \text{ et } \bar{v}_i^k(t) \equiv \frac{\sum_{j \neq i} x_j^k(t)}{\sum_k \sum_{j \neq i} x_j^k(t)}$$

Grâce à cet indicateur, nous mesurons « l'écart entre la structure de production $v_i^k(t)$ du pays i et $\bar{v}_i^k(t)$ la moyenne des structures de l'ensemble des pays de l'UE-15, avec k les différents secteurs de l'économie » (Dupuch et *alii*, 2004, p. 118). Il prend une valeur de 0 en cas de spécialisation nulle et de 2 pour une spécialisation totale.

Le tableau 13 présente les résultats de Dupuch et *alii* (2004) pour les cinq PPM étudiés. Les indices diminuent légèrement durant les trois périodes considérées, mais restent très élevés, surtout pour l'Algérie. La valeur supérieure de l'Algérie par rapport aux autres PPM indiquant une spécialisation très élevée est due à ses exportations pétrolières. Les PPM restent donc très spécialisés. La Turquie

marque une convergence par rapport aux PECO, avec une valeur de 1,043 pour la période s'étendant de 1996 à 1999. La Lettonie, le PECO le moins avancé dans ce domaine, se situe à 1,245 pour la même période. La spécialisation marquée des PPM reflète l'importance de quelques activités commerciales vis-à-vis de l'UE. L'avantage comparatif que possède le Maroc ou la Tunisie dans le secteur du textile en est un exemple. Cependant, cet avantage ne peut pas être garanti à long terme. L'accession de la Chine à l'OMC en 2001 et la suppression de l'accord multifibres impliquent une concurrence accrue dans ce secteur.

Tableau 13 Indice de Krugman (spécialisation relative vs UE-15)

	1990-1992	1993-1995	1996-1999
Algérie	1.862	1.862	1.826
Égypte	1.398	1.396	1.370
Maroc	1.454	1.436	1.448
Tunisie	1.305	1.312	1.375
Turquie	1.171	1.126	1.043

Source : Dupuch et *alii* (2004, p. 117).

Ainsi, que le commerce intra-branche soit appréhendé par l'indice de Grubel et Lloyd ou de Krugman, les conclusions pour les PPM restent les mêmes. Malgré une augmentation du commerce intra-branche, notamment intra-branche vertical, les PPM n'ont pas encore mis en place un schéma de convergence avec leurs partenaires développés. Ils demeurent très spécialisés et donc complémentaires vis-à-vis du reste du monde et de l'UE notamment. Les accords d'association n'ont créé qu'une faible dynamique dans la modification de la structure productive des PPM.

En définitive, les PPM peinent à diversifier leurs exportations et à développer les structures productives de leurs économies. De plus, la dynamique croissante des exportations et des importations paraît encore insuffisante pour un réel décollage des économies sud-méditerranéennes. La participation des PPM dans le système européen de cumulation d'origine pourrait alors insuffler un nouvel élan à l'intégration de leurs économies dans le marché international.

3.2.6. Le système paneuropéen de cumulation des règles d'origine : vers une intégration commerciale approfondie ?

3.2.6.1. Le principe des règles d'origine

Les accords préférentiels possèdent des protocoles détaillés sur les règles d'origine mises en place dans ce cadre. Elles permettent de déterminer l'origine des différents biens, nécessaire pour l'application d'un niveau particulier de tarifs douaniers.

Dans le cadre d'un accord préférentiel entre deux pays, A et B, un pays tiers C pourrait profiter d'exporter ses produits vers le pays où les droits de douane sont plus bas, prenons A, et ensuite réexporter ces biens dans le pays B. Ainsi le pays C profite de l'accord préférentiel, tout en n'y adhérant pas. Les règles d'origine visent à empêcher ce détournement de commerce en déterminant l'origine des biens pénétrant le marché B. Dans notre cas, les biens du pays C réexportés *via* A ne sont pas considérés comme originaires de A et donc seront soumis aux tarifs douaniers en vigueur.

Les règles d'origine doivent permettre une libéralisation optimale des marchés et sont donc un pas important dans ce processus. Pourtant, certains éléments peuvent conduire à une libéralisation plus faible du fait de coûts administratifs des régimes de règles d'origine et de l'impact que peuvent avoir les règles d'origine sur le commerce. Ainsi une règle d'origine pourrait préciser qu'un bien est originaire du pays A si le bien final exporté vers B n'est pas composé de plus de 40 pour cent de produits intermédiaires provenant de C. Si, avant l'accord de libre-échange entre A et B, les produits de A étaient composés de 50 pour cent de biens intermédiaires provenant de C, A va devoir modifier la composition pour bénéficier des nouvelles règles d'origine. Donc, le pays va soit faire appel aux offreurs domestiques, provoquant ainsi une suppression de commerce, soit faire appel à des produits intermédiaires européens, impliquant un détournement de commerce (Augier et *alii*, 2004, p. 1452). Ce pays pourrait même se fournir auprès d'un offreur moins efficient dans le seul but d'accéder au traitement préférentiel.

Afin d'éviter une telle inefficience économique, une solution peut être l'introduction d'un système de cumulation diagonale des règles d'origine, mis en

place dans le cadre du système paneuropéen. Dans notre cas, avec une telle possibilité de cumulation, si les deux pays A et C signent un accord de libre-échange avec le pays B, A peut importer les produits intermédiaires de C sans risque que le bien final ne soit taxé. La définition de l'origine est ainsi étendue au réseau de pays ayant signé des accords de libre-échange identiques. Ainsi la cumulation diagonale, par opposition à la cumulation bilatérale, n'induit pas de détournement ou suppression de commerce, mais permet un approvisionnement élargi de biens intermédiaires pour tous les pays participants. Il peut donc s'ensuivre une création ou une réorientation du commerce, permettant de s'approvisionner vers des offreurs plus efficaces.

3.2.6.2. Les pays partenaires méditerranéens et le système paneuropéen des règles d'origine

Les règles d'origine non harmonisées dans la région du sud de la Méditerranée constituent un frein aux échanges.

Le système paneuropéen de cumulation diagonale débute en 1997 entre l'UE, l'Association européenne de libre-échange (AELE) et les PECO. La Turquie y participe depuis 1999. En mars 2002, la volonté d'intégrer les PPM dans le système est émise. Le nouveau protocole « paneuromed » est approuvé en juillet 2003. Il vise à établir un même système pour toute la zone euro-méditerranéenne et donc ne sera complètement effectif que lors de son introduction dans l'ensemble des pays partenaires. Cependant, afin d'accélérer l'entrée en vigueur du système pan-euro-méditerranéen, les pays ne sont pas contraints d'attendre la signature d'accords de libre-échange pour l'ensemble des pays de la zone. Ils peuvent ainsi introduire graduellement le système. Actuellement, depuis le 1^{er} août 2007, parmi les PPM, le Maroc, la Tunisie, l'Égypte et la Jordanie font partie du système de cumulation diagonale paneuromed dans leurs relations mutuelles et avec l'UE et les pays de l'AELE.

La participation des PPM au système paneuropéen est un progrès important pour la relance de l'intégration régionale et multilatérale, leur donnant accès à une zone de libre-échange élargie. Un tel système permet aux entreprises des PPM de bénéficier de tarifs préférentiels auprès de différents pays de la région.

Un tel système devrait favoriser les échanges euro-méditerranéens. De plus, il devrait augmenter les investissements et permettre une plus large possibilité d'économies d'échelle dans la région (Bonzom et *alii*, 2007, p. 40). Comme il n'est introduit que depuis une année pour quatre PPM, il est encore trop tôt pour évaluer les effets de la participation à ce système. Cependant, les bénéfices seront maximaux lorsque l'ensemble des PPM intégreront le système. Pour être effectif, chaque PPM doit encore signer un accord de libre-échange avec les différents pays impliqués dans le système paneuropéen et chaque accord doit contenir des règles d'origine identiques.

Cette section sur le développement du commerce des PPM dresse un bilan mitigé des effets des accords d'association euro-méditerranéens. Les améliorations notées en termes de développement du commerce avec l'UE restent amoindries par le fait que les structures d'exportations et d'importations maintiennent les PPM dans un schéma d'échanges traditionnel nord-sud. Le commerce intra-branche encore faible ne donne pas de signe positif de convergence productive entre les PPM et leurs partenaires commerciaux.

Au moment du lancement du processus de Barcelone en 1995, les attentes quant à l'afflux d'investissements, et notamment d'IDE, sont très positives. Les partenaires tablent sur un effet d'appel des accords d'association, pas encore signés à l'époque, pour miser sur une attractivité élevée des PPM aux entrées d'IDE. Qu'en est-il réellement ? La prochaine section analyse l'évolution des investissements en direction des PPM, ainsi que les secteurs concernés par les IDE.

3.3. Les investissements dans la région sud-méditerranéenne

L'analyse des investissements et de leur évolution est intéressante pour étudier si les PPM, depuis leur adhésion au partenariat Euromed et la signature bilatérale des accords d'association, sont plus attractifs. Dans la lignée du partenariat qui veut amener un développement socio-économique de la région sud-méditerranéenne, les investissements en général et les IDE en particulier doivent connaître une augmentation pour constituer la base du développement.

De par un transfert de savoir-faire, les IDE fournissent une transition vers des structures économiques plus développées, amenant un développement des échanges intra-branche. Ainsi les différents PPM sont encouragés à instaurer des réformes significatives dans leurs politiques macroéconomiques afin de rendre réels les avantages des IDE. Afin d'attirer les IDE nécessaires à la modernisation de leurs économies, les PPM doivent rendre compte de leur crédibilité.

3.3.1. Des investissements en augmentation, mais encore faibles

Les PPM ont mis en place des réformes pour montrer leur volonté d'intégration dans l'économie internationale, mais ils n'arrivent pas à attirer suffisamment les IDE. Les montants d'IDE sont en augmentation depuis 2001 au Maroc, mais les montants dans l'ensemble des PPM restent faibles. Ce manque d'attractivité peut être imputé partiellement à une confiance insuffisante dans les économies encore en développement des PPM.

Tableau 14 Investissements directs étrangers, 2000 et 2006 (en millions d'euros)

	2000	2005
Algérie	304	869
Égypte	1'327	1'005 ^(a)
Israël	5'551	3'853
Jordanie	931	1'235
Liban	:	2'215
Maroc	463	1'278
Syrie	292	398
Tunisie	844	620
Turquie	1'053	8'080

^(a) Chiffre pour l'année 2004.

Source : Eurostat (2007a, p. 76).

Les entreprises étrangères implantées dans les PPM n'apportent pas les retombées attendues en termes de transfert technologique. À titre de comparaison, au début de l'année 2000, les investisseurs européens détiennent 800 dollars américains par habitant dans les PECO contre une centaine de

dollars américains dans les PPM (Beckouche et Guigou, 2007). Cet écart significatif montre le manque d'attractivité des PPM, même si les IDE dans les PECO visaient à préparer leur intégration dans l'UE.

Les PPM ne sont pas tous égaux en termes d'attractivité d'IDE. Ainsi, en 2007, les IDE se sont principalement dirigés vers l'Égypte et la Turquie. En ne considérant que le Mashrek, l'Égypte est la destination de 80 pour cent des IDE (Abdelkrim et *alii*, 2008, p. 13).

En comparaison avec les zones émergentes mondiales, le partenariat Euromed montre sa faiblesse en termes d'attractivité des PPM aux IDE. Les pays impliqués dans un développement régional nord-sud avec les États-Unis ou le Japon attirent environ 20 pour cent des IDE de la zone nord. Dans le cas des PPM, le ratio s'élève à 3 pour cent pour les investissements français, 4 pour cent pour les investissements espagnols et 6 pour cent pour les investissements allemands. La majeure partie des investissements européens se dirige vers l'est de l'Europe. Cependant, les pays européens connaissent un regain d'investissement dans les PPM durant l'année 2007, comptant pour 40 pour cent des investissements totaux faits dans la région (Abdelkrim et *alii*, 2008, p. 14). Cependant, les investisseurs des pays du Golfe se font de plus en plus présents dans la zone sud-méditerranéenne, tablant sur une croissance potentielle importante des PPM. D'autre part, les investissements en provenance d'Asie pourraient connaître une augmentation significative durant les prochaines années. Leurs intentions d'IDE se dirigent surtout en direction de la Turquie, de l'Égypte, de la Libye et de la Syrie. Cependant, il est prudent de noter que ce ne sont que des intentions pour le développement de grands projets, et non pas des flux réels d'investissement. De plus, les secteurs concernés restent ceux des rentes et des opérations de privatisation, comme nous allons le voir dans la section suivante. Dans ces conditions, il semble difficile d'amener la modernisation du secteur industriel dans son ensemble, nécessaire à l'intégration des économies des PPM dans le marché mondial.

Ajouté aux IDE encore insuffisants, les investissements nationaux, privés ou publics, n'évoluent pas non plus. De par la libéralisation introduite avec les accords d'association, les investissements publics tendent à diminuer, mais ne semblent pas compensés par une augmentation des investissements privés.

Ainsi les IDE en direction de la région sud-méditerranéenne augmentent. Cependant, pour qu'ils induisent une amélioration des structures productives des PPM, insuffisante compte tenu de notre analyse dans la section précédente, ces IDE doivent se diriger vers des secteurs économiques potentiellement prometteurs, notamment en termes d'exportation.

3.3.2. La répartition sectorielle des investissements directs étrangers

Pour analyser l'impact des IDE sur la spécialisation, il est intéressant d'analyser les secteurs touchés par de tels investissements.

Dans le cadre des PPM, les IDE se cantonnent aux secteurs primaires et manufacturiers intensifs en main-d'œuvre peu qualifiée. Dans le cas de la Tunisie, le secteur gazier constitue le plus important secteur capteur d'IDE, comptant pour deux tiers des IDE totaux à entrer dans le pays. Le secteur pétrolier de l'Égypte et de l'Algérie attire de même une importante part d'IDE. Le Maroc se distingue du fait que les services comptent pour une part significative d'entrée d'IDE, notamment dans le tourisme et la finance. Dans l'ensemble, le fait que les IDE ne se dirigent pas vers des secteurs autres que traditionnels peut poser à moyen terme d'importants problèmes aux PPM. Leurs structures productives nécessitent une mise à niveau afin de pouvoir bénéficier de la concurrence internationale une fois que leur intégration sera en place.

Pourtant, les PPM détiennent certains avantages pour attirer les IDE. Un avantage majeur pour l'entrée d'IDE réside dans des coûts salariaux bas. L'existence des barrières douanières vis-à-vis des pays non européens et, dans une moindre mesure encore pour le moment, des pays européens peut inciter des multinationales à s'implanter sur le territoire de ces pays, permettant un gain de compétitivité pour atteindre le marché intérieur. Cependant, les PPM ne peuvent reposer leurs espoirs sur de tels avantages, puisqu'au fur et à mesure d'une intégration sud-sud développée, ces barrières devraient disparaître.

Afin d'engager un développement plus soutenu à l'intérieur des PPM, il semble indispensable que les IDE se dirigent vers des secteurs à potentiel d'exportation élevé. Or, même si les PPM ont adopté certaines politiques, les entrées d'IDE continuent à stagner, voire diminuent. Il est possible que l'absence d'une institution telle que la Banque européenne pour la construction et le

développement joue en défaveur des PPM en termes d'attractivité des IDE (Dupuch et *alii*, 2004, p. 113). Une telle entité pourrait amener les garanties nécessaires pour les investisseurs et ainsi agir en tant que promotrice d'IDE.

En définitive, les IDE ne connaissent pas de dynamique croissante significative en direction des PPM, même si certains pays, asiatiques notamment, s'intéressent de plus en plus aux PPM. La plupart des investisseurs restent sceptiques sur le potentiel de croissance des pays sud-méditerranéens, compte tenu de leurs avancées relativement lentes en termes d'intégration commerciale notamment. Le dynamisme des économies des PPM est faible, n'attirant pas les IDE. Or, sans les IDE, il sera difficile aux PPM de connaître un développement approfondi, en rendant les pays plus compétitifs dans un marché libéralisé.

Au terme de ce troisième chapitre, le bilan du partenariat Euromed lancé en 1995 reste mitigé. Les PPM ont mis en place des réformes de stabilisation macroéconomique leur permettant d'améliorer notamment leur PIB par habitant et de réduire leurs déficits budgétaires. Cependant, de manière générale, les avancées sont peu dynamiques. Les secteurs primaires occupent encore une place importante dans les exportations des PPM, qui peinent à se diriger vers des secteurs à plus haute valeur ajoutée. Les IDE, malgré une légère augmentation, n'ont pas les effets espérés sur le développement des échanges intra-branche des PPM avec leurs partenaires commerciaux, UE ou reste du monde. Par rapport à d'autres régions en développement et aux PECO, le développement des PPM est peu avancé. Une élimination des barrières entre les PPM, instaurant une intégration intrarégionale profonde, peut contribuer à une intégration commerciale soutenue avec l'économie mondiale, mais aussi, de par la crédibilité d'un réel développement, attirer les investissements, internes et étrangers.

Ce bilan sévère des effets des accords d'association ouvre une dernière partie. Nous développons dans un premier temps les critiques quant aux caractéristiques intrinsèques au partenariat empêchant un développement plus soutenu, ainsi que les effets de la politique européenne de voisinage. La deuxième partie tente une mise en perspective des potentialités des PPM pour un avenir serein.

4. Entre inertie et nouvel élan : quelles limites pour le partenariat euro-méditerranéen et quel avenir pour les pays partenaires méditerranéens ?

Les attentes du partenariat euro-méditerranéen (Euromed), affichées au moment de son lancement en 1995, sont ambitieuses et ne peuvent que renforcer la constatation d'un bilan mitigé quant au développement socio-économique et à l'intégration commerciale des PPM. Les objectifs de 1995 restent trop éloignés de la réalité. Les accords d'association ont certes permis l'instauration de réformes, que ce soit sur le plan politique, institutionnel ou économique, mais l'ampleur des résultats n'est pas à la hauteur des espoirs exprimés lors de la signature des différents accords d'association. Certains documents, spécialement ceux émanant de l'Union européenne (UE), mettent en évidence le fait que la pérennité du partenariat jusqu'à maintenant est déjà en soi un succès, compte tenu des difficultés du contexte géopolitique de la région sud-méditerranéenne.

Plusieurs éléments ont été avancés pour expliquer la faiblesse du partenariat Euromed. L'élargissement de l'UE et les tensions israélo-palestiniennes font partie des principales critiques quant à leur impact négatif sur le développement régionale et intrarégionale de la zone euro-méditerranéenne (Del Sarto et Schumacher, 2005). Cependant, d'autres crises politiques intervenant dans la région empêchent une dynamique collective pour la création d'une zone méditerranéenne à part entière.

Dans une première section, nous mettons en évidence les événements et problèmes freinant le développement des économies sud-méditerranéennes. Dans une seconde partie, nous développons les perspectives d'avenir de la région euro-méditerranéenne.

4.1. Les difficultés de mise en œuvre du partenariat euro-méditerranéen

Parmi les trois volets du partenariat Euromed, les résultats du volet économique et financier sont les plus importants, même s'ils demeurent encore modestes. Généralement, l'intégration régionale, mais aussi internationale, des pays partenaires méditerranéens (PPM) a connu des avancées. La plupart des PPM font maintenant partie de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ou possèdent un statut d'observateur (l'Algérie et le Liban), à l'exception de l'Autorité palestinienne et de la Syrie. Ainsi la conclusion pessimiste de l'échec complet du partenariat semble trop hâtive. Le processus de Barcelone a permis des améliorations importantes dans les PPM, notamment par l'établissement de réformes économiques et institutionnelles.

Cependant, les résultats demeurent en dessous des attentes au moment du lancement du partenariat euro-méditerranéen en 1995. Plusieurs éléments intrinsèques aux accords d'association ont fait l'objet de critiques, de même que le manque de dynamisme intrarégional. Nous soulevons quelques problèmes essentiels qui ont entravé le processus d'intégration des PPM.

4.1.1. Les inégalités du partenariat euro-méditerranéen

Le partenariat Euromed est introduit dans un but de stabilisation de la région euro-méditerranéenne. Étant donné le caractère initialement européen de l'initiative, les accords d'association ne sont pas basés sur une parité des partenaires. Nous allons développer les difficultés intrinsèques au partenariat qui posent problème pour la mise en œuvre effective des réformes et de la libéralisation commerciale.

4.1.1.1. L'asymétrie du partenariat euro-méditerranéen

Une critique récurrente du processus de Barcelone réside dans l'asymétrie initiale qui existe entre l'UE et la zone sud-méditerranéenne.

Dans le cadre du volet économique et financier, censé être à la base du développement de la région sud-méditerranéenne, la spécificité des accords d'association réside dans leur caractère bilatéral. Les accords d'association

bilatéraux, signés entre l'UE d'une part et chaque PPM d'autre part, sont justifiés par la volonté de tenir compte de chaque situation et de s'adapter aux PPM en fonction de leurs besoins réels.

Cependant, outre le fait qu'ils ne diffèrent que très peu de l'un à l'autre, ces accords bilatéraux mettent en place un système asymétrique marquant entre les différents partenaires. Du point de vue institutionnel, les accords opposent l'UE, composée de 27 membres, et un seul PPM. L'UE possède alors un avantage clair dans les négociations avec un PPM particulier. Ce dernier a nettement moins de poids vis-à-vis de l'ensemble de l'UE. De plus, ce bilatéralisme fait partie des critiques adressées au partenariat Euromed car il empêcherait le développement d'une coopération à la fois régionale et multilatérale (Smith et Webber, 2008, p. 86). Même la coopération sous-régionale, à l'intérieur de groupes de pays tels que le Maghreb ou le Mashrek, ne connaît aucune avancée réelle.

Par ailleurs, le processus de Barcelone est souvent critiqué pour être une politique essentiellement européenne et non pas commune, à savoir négociée entre les deux rives de la Méditerranée (Aliboni, 2004, p. 8). Les décisions sont souvent prises par l'UE, laissant peu de place aux voix des PPM. Le cadre décisionnel du partenariat est largement aux mains de la Commission européenne (Philippart, 2003). Ainsi, dans le cadre du programme d'assistance au développement méditerranéen (MEDA), l'UE négocie avec les différents PPM les fonds à accorder, mais la décision finale revient à l'UE. De plus, il n'existe pas de secrétariat indépendant au partenariat Euromed. Celui-ci est entièrement contrôlé par la Commission européenne. Le mécanisme du partenariat Euromed pour la mise en place des différents accords ou de l'octroi des fonds se calque sur le système de fonctionnement complexe de l'UE.

Ces deux exemples, à savoir le caractère bilatéral des accords d'association et les prérogatives européennes quant au fonctionnement du partenariat Euromed, paraissent symptomatiques de l'inégalité des partenaires à l'intérieur du processus. Cependant, il reste compréhensible que les fonds octroyés soient décidés par le donneur, dans ce cas l'UE.

Parallèlement à cet écart décisionnel, en termes de richesse, de développement, de croissance, les deux rives de la Méditerranée restent très différenciées,

comme nous l'avons déjà souligné. La plupart des PPM demeurent en dessous des performances des pays d'Europe centrale et orientale (PECO), y compris de celles des moins avancés d'entre eux, à savoir la Roumanie et la Bulgarie. La structure des échanges commerciaux reste très différente entre l'UE et les PPM, marquant un manque de dynamisme et de convergence réelle de la part des pays sud-méditerranéens. L'agriculture, exclue dès le début des négociations euro-méditerranéennes des accords d'association, occupe une place importante en tant que source de revenus dans la majeure partie des PPM. Cependant, les services sont destinés à jouer un rôle de plus en plus important pour la croissance économique des PPM. Il est donc important que ceux-ci soient intégrés dans les accords.

Aliboni (2004) émet tout de même une critique face à ce reproche d'inégalité entre les deux rives de la Méditerranée. Dans le cadre du partenariat Euromed, les différences entre les deux zones que sont l'UE et la région sud-méditerranéenne restent évidentes, mais sont censées s'amenuiser au fur et à mesure du développement économique des PPM. Le principal défi pour les différents partenaires reste la convergence des buts pour chacun (Aliboni, 2004, p. 9). Une base commune est indispensable pour faire avancer chaque partenaire dans la même direction et impliquer réellement chaque PPM dans l'établissement de réformes pour améliorer les conditions socio-économiques de leurs économies et aboutir à l'émergence d'un vrai partenariat dans lequel toutes les parties reposent sur un pied d'égalité. Certes les partenaires du sud sont maintenant impliqués dans le processus de développement, mais ils ne se sont pas encore tous appropriés le partenariat Euromed (*ownership*) par la recherche d'une base commune. Des réformes politiques sont notamment nécessaires afin de donner une place plus importante à la société civile. Jusqu'à présent, cette dernière n'est pas suffisamment mise en avant, reléguée à un rang marginal (Euro-Mediterranean Study Commission, 2005, p. 27). Cependant, l'action de la société civile doit être promue, afin de ne pas maintenir le pouvoir aux mains d'élites.

Des réformes institutionnelles doivent donc être poussées, pour corriger l'asymétrie existante entre le nord et le sud. Par une efficacité croissante des institutions des PPM, ceux-ci peuvent s'engager plus activement dans l'administration du partenariat et se l'approprier pour instaurer les réformes

nécessaires. Jusqu'à maintenant, le partenariat Euromed est certes parvenu à intégrer dans un même processus les PPM, mais il n'a pas réussi à développer une responsabilité des PPM face à la mise en place du partenariat.

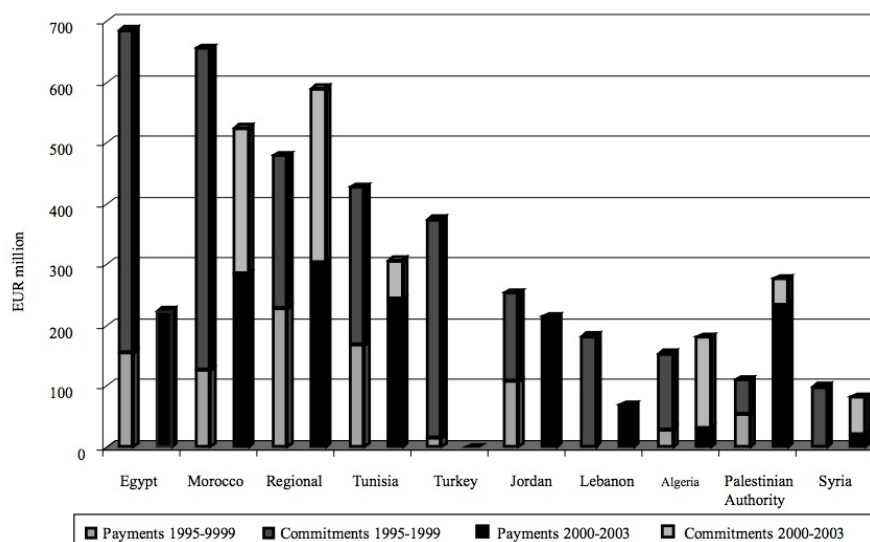
4.1.1.2. Le soutien contestable des mesures d'accompagnement

Durant la période s'étendant de 1995 à 2007, le programme MEDA constitue le soutien principal des PPM de la part de l'UE pour la mise en place des réformes, avec les prêts octroyés par la Banque européenne d'investissement (BEI). Maintenant remplacé par l'Instrument européen de voisinage et de partenariat (IEVP), il a connu des lacunes importantes, ayant conduit à une première révision pour la période s'étendant de 2000 à 2006.

La difficulté de MEDA réside dans la différence importante entre les sommes engagées en faveur des PPM et les sommes réellement allouées par l'UE aux différents projets. En moyenne, seul un tiers des fonds engagés ont réellement été déboursés (Brach, 2007, p. 563).

En s'attardant à la première période, entre 1995 et 1999, l'efficacité de MEDA I n'est pas concluante (Figure 11). Seules la Tunisie, la Jordanie et l'Autorité palestinienne obtiennent un ratio entre les engagements et les paiements effectifs d'environ 40 pour cent. En ce qui concerne l'assistance régionale, ce ratio atteint 48 pour cent. La Syrie n'a quant à elle reçu aucun des moyens engagés. L'explication d'une telle sous-performance peut se retrouver partiellement dans la complexité des procédures européennes pour l'obtention des fonds, affectant l'efficacité du décaissement (Centre International de Hautes Études Agronomiques Méditerranéennes, 2006).

Figure 11 Programmes MEDA I et MEDA II : une comparaison des engagements et des paiements par pays partenaire méditerranéen (en millions d'euros)



Source : Brach (2007, p. 564).

Depuis la révision du programme MEDA, l'efficacité des paiements a été nettement améliorée. Entre 1999 et 2002, le taux moyen d'exécution est passé de 26 pour cent à 74 pour cent (Brach, 2007, p. 563). La Commission européenne (2005, p. 37) obtient un ratio paiement sur engagement de 115 pour cent en 2004, contre 53 pour cent en 2001. Globalement, entre la première période de 1995 à 1999 et la seconde période de 2000 à 2006, les engagements financiers européens semblent avoir augmenté. Cependant, comme le note Philippart (2003), le programme MEDA I débute peu avant la fin de l'année 1995 et donc, si nous répartissons les fonds sur la période de 1996 à 1999, nous obtenons une enveloppe supérieure à MEDA II.

Si nous comparons les aides octroyées aux PPM par rapport aux aides octroyées aux PECO, les subventions européennes aux PPM restent faibles. L'IEVP, pour la période 2007 à 2013, prévoit une aide correspondant à 4 euros par habitant pour les PPM, alors que dans la phase précédant l'adhésion des PECO, ce montant correspondait à 35 euros par habitant (Direction des Études et des Prévisions Financières, 2008, p. 19). Cette importante différence s'explique en partie par le fait que l'aide aux PECO les préparait pour leur adhésion à l'UE, ce

qui n'est pas le cas pour les pays du sud de la Méditerranée. Pourtant, l'écart demeure malgré tout très élevé.

Ainsi le partenariat Euromed connaît des difficultés dans son fonctionnement même. Cependant, ces faiblesses ne peuvent à elles seules expliquer les résultats peu concluants du processus de Barcelone.

4.1.2. Les difficultés domestiques des pays partenaires méditerranéens

Au moment du lancement du partenariat Euromed, les attentes sont très élevées de la part de tous les partenaires euro-méditerranéens.

Par la signature des différents accords d'association, les pays veulent instaurer un développement socio-économique durable de la région, ouvrant ainsi de nouvelles perspectives à l'ensemble des économies des PPM. La libéralisation des échanges doit mener à une augmentation substantielle des échanges interrégionaux, à savoir entre l'UE et les PPM, mais aussi intrarégionaux, entre les PPM eux-mêmes. Ce développement des échanges mène à une intégration poussée des PPM dans l'économie mondiale, selon la vision du régionalisme ouvert. Grâce à une crédibilité renforcée de la région, en tant qu'acteur important du commerce mondial, les entrées d'investissements directs étrangers (IDE) augmentent, amenant une amélioration de la productivité. Ce cercle vertueux conduit alors les PPM sur la voie d'un développement plus marqué, impliquant une amélioration substantielle des conditions de vie des populations et une crédibilité de la région en tant qu'acteur important du commerce mondial. Cependant, ce schéma un peu trop idyllique ne s'est pas produit. Nous avons analysé plus haut les indices du développement humain, ainsi que les entrées d'IDE, et avons constaté qu'il n'y a pas d'amélioration nette et significative dans la région sud-méditerranéenne.

Parmi les trois volets du partenariat Euromed, le volet économique et financier constitue la base pour mener à bien les deux autres volets, à savoir celui sur la sécurité et celui sur la culture. Même s'il met en place des avancées significatives aux niveaux institutionnels et économiques des PPM, le processus de Barcelone ne réussit pas à intégrer les réformes nécessaires au développement des IDE notamment.

4.1.2.1. Des réformes encore insuffisantes

Des réformes ont certes été introduites dans les PPM depuis l'introduction du partenariat Euromed en 1995 et la signature des différents accords d'association. Cependant, le pas des réformes ne connaît aucune accélération notable.

Dans l'ensemble des PPM, l'environnement lié aux affaires reste incertain. Malgré des améliorations, le manque de transparence de l'administration freine les pays investisseurs. En termes de gouvernance, les PPM restent, à deux exceptions près, dans la moyenne internationale (Tableau 6). La lenteur de mise en œuvre des réformes pèse sur les performances des PPM. Les marchés des biens et des capitaux restent insuffisamment concurrentiels. Le manque de développement social n'amène pas une augmentation de la demande et donc pèse sur la productivité des entreprises (Bonzom et *alii*, 2007). De plus, l'économie informelle occupe une place encore très importante dans les PPM, que les gouvernements ont de la peine à combattre. Elle serait équivalente à plus de 40 pour cent de l'économie formelle (Brach, 2007, p. 568).

La Tunisie est le PPM qui a le plus avancé dans la voie de l'ajustement structurel. Pourtant, malgré la stabilisation macroéconomique et l'ouverture aux échanges mises en place, les attentes en termes notamment d'IDE restent en dessus de la réalité. Compte tenu du fait que le pays le plus performant de la région sud-méditerranéenne n'a pas généré les résultats escomptés, un point est à relever : les attentes paraissent trop ambitieuses dès le lancement d'Euromed. Les partenaires devraient alors reconsidérer les résultats voulus afin de les rendre réalisables.

Il est primordial de mettre l'accent sur les secteurs liés au développement durable. Les états doivent s'engager de manière plus intensive pour l'éducation, la santé et le développement des infrastructures (Aliboni et *alii*, 2008). Les moyens doivent être mis en œuvre pour ensuite conserver les travailleurs qualifiés, afin qu'ils n'émigrent pas vers l'UE, où les perspectives de travail demeurent plus attractives. La problématique des rentes dans de nombreuses entreprises des PPM induit un manque d'innovation, de transparence et donc pèse sur le secteur productif dans son ensemble.

Du fait des pertes engendrées par la suppression graduelle des droits de douane, les PPM se voient dans l'obligation de réformer leurs politiques fiscales. En effet, les impôts indirects à travers la taxation du commerce occupent une place encore très importante, alors que les impôts sur le revenu restent pour le moment mineurs (Berthomieu, 2006). Ainsi le Liban et le Maghreb sont les trois régions les plus touchées par la diminution des droits de douane, l'estimation des pertes s'élevant entre 16 pour cent du produit intérieur brut (PIB) et 31 pour cent du PIB (Brach, 2007, p. 568). Une telle perte pèse évidemment sur le budget des états, contraints de diminuer leurs dépenses, et empêche des dépenses d'investissement importantes pour le développement des conditions de vie de la population.

Traditionnellement, l'état est fortement impliqué dans les économies des PPM, source d'inefficacité administrative et de frein à la productivité par l'octroi de subventions. La signature des accords d'association doit amener une plus grande transparence, une compétitivité accrue et un environnement favorable aux investissements.

Une cause importante d'un climat d'investissement peu encourageant réside dans la corruption régnant dans les économies des PPM, représentant entre 17 pour cent au Maroc à plus de 50 pour cent pour la Syrie et l'Égypte (le lien entre corruption et croissance économique est discuté dans l'Encadré 5). Malgré les incitations aux réformes lancées par le processus de Barcelone, les économies des PPM restent très éloignées d'un système d'économie de marché. La mise en œuvre de réformes dans les domaines institutionnel et économique implique évidemment d'importants coûts d'ajustement. Pour atteindre les objectifs mis en place dans le cadre du partenariat Euromed, les PPM doivent introduire des réformes importantes et repenser leur système économique.

Encadré 5 Relation entre la corruption et la croissance économique

Des études empiriques ont été faites afin d'analyser la relation entre la corruption présente dans un pays et sa croissance économique. Mauro (1997) et Honlonkou (2003) s'attardent à la corruption dans le secteur public, la bonne gouvernance représentant un des cinq piliers du développement économique, selon la définition du Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), à côté de l'amélioration durable des conditions de vie par la création d'emplois, l'éradication de la pauvreté ou encore l'éducation des femmes (Honlonkou, 2003, p. 89).

Malgré des données difficiles à obtenir quant à la corruption présente dans les pays analysés, les deux auteurs concluent à une relation négative entre la corruption et la croissance économique. Ainsi, un pays connaissant un fort taux de corruption voit sa croissance économique altérée. De même, les analyses de régression menées par Mauro (1997) présentent une relation négative entre le taux de corruption et le niveau d'investissement.

La proximité géographique des PPM avec l'UE, donnant accès à un très large marché, est une force pour les économies du sud. Les PPM doivent mettre en place les politiques adéquates afin de pouvoir profiter pleinement de cette proximité et impulser le développement socio-économique recherché (Müller-Jentsch, 2005, p. 79). Dans ce sens, le développement des secteurs de services est primordial pour engager le développement des secteurs agricole et manufacturier (Escribano, 2006). Ceux-ci peuvent alors profiter des avantages comparatifs liés à la proximité du marché européen et à une main-d'œuvre moins coûteuse.

4.1.2.2. La faiblesse de l'intégration intrarégionale au sud de la Méditerranée

Une des principales difficultés pour le développement de la région sud-méditerranéenne réside dans le manque d'intégration régionale entre ces pays. De nouvelles initiatives ont vu le jour telles que l'Union du Maghreb arabe (UMA) ou encore le processus d'Agadir, mais malgré ces accords, l'intégration régionale demeure faible.

Les accords d'association bilatéraux doivent instaurer un développement de la région dans son ensemble en accroissant la coopération des PPM dans certains

secteurs. Des fonds MEDA ont par ailleurs été destinés au développement de programmes régionaux. Cependant, les infrastructures régionales, notamment les transports, restent encore peu développées, gênant un commerce plus dynamique (voir Encadré 6 pour un approfondissement de la relation entre les transports et le commerce). Le bilatéralisme des accords échoue dans l'établissement d'un régionalisme multilatéral. Du fait des accords d'association, la dimension verticale du partenariat, à savoir les relations entre l'UE et chaque PPM, connaît une impulsion plus importante que la dimension horizontale.

Encadré 6 La relation entre le transport et le commerce

Les infrastructures liées au transport occupent une place importante dans le développement économique d'un pays ou d'une région.

Dans son étude, Eddington (2006) met notamment en évidence le lien entre transport et PIB. Un réseau de transport efficient développe le marché du travail par un accès élargi pour les travailleurs. D'autre part, il permet la création de nouvelles entreprises, attirées par les accès aux marchés offerts par les transports, que ce soit en termes d'accès aux matières premières ou en termes d'accès aux consommateurs. De plus, un réseau de transport performant augmente la productivité des entreprises, par la diminution des coûts liés au transport des marchandises. Cette diminution des coûts de transport conduit à une augmentation des échanges interrégionaux et augmente ainsi la mobilité des facteurs. Ces éléments sont principalement développés dans le cadre de la nouvelle économie géographique (Krugman, 1991). Dans cette nouvelle théorie, ce ne sont plus les avantages comparatifs à la Ricardo qui expliquent l'établissement de telle industrie à tel endroit, mais les économies d'agglomération, permises notamment par une accumulation dans la même région de clients et fournisseurs. Limão et Venables (1999) estiment l'élasticité des flux commerciaux par rapport aux coûts de transport entre -2 et -3,5. Ainsi, dans leur estimation, si les coûts de transport sont doublés avec une élasticité égale à -3, cela signifie que le volume de commerce diminuera de 45 pour cent.

Baldwin (1994, p. 43) développe quant à lui la problématique de la concentration. Les coûts de transport ne sont qu'une partie de la raison de la concentration des firmes en un même endroit. En effet, les économies d'échelle poussent davantage à la concentration.

Même un PPM plus dynamique se trouve lésé par ce manque d'intégration régionale. Seul, il ne peut compenser un cadre régional peu actif. En 2003, le commerce d'Israël avec ses voisins compte pour moins de 1 pour cent de son commerce total. Pourtant, au Liban et en Syrie, ce taux atteint 14 pour cent. Il existe donc un potentiel d'échanges intrarégional important. Une telle ouverture permet aux PPM de compenser la faible demande des marchés domestiques, en accédant à de nouveaux marchés d'exportation, et rend ainsi les bénéfices de la création de commerce supérieurs aux coûts du détournement commercial. D'où l'importance de la coopération régionale, aux niveaux politique et économique, des PPM, afin que chacun puisse envisager un développement positif. La productivité des économies s'en trouverait alors améliorée, du fait du lien étroit entre les PPM, par l'apparition d'économies d'échelle. Les structures de production et d'exportation restent trop similaires entre les PPM.

La problématique principale d'un tel manque d'intégration régionale réside dans le poids de la région face aux autres blocs commerciaux. Elle met en évidence l'asymétrie entre l'UE et les PPM, dans une relation clairement de type « moyeu-rayon », ou *hub and spoke*. Un entrepreneur aura tout intérêt à s'installer en Europe, d'où il a un accès à toute la région euro-méditerranéenne, plutôt que de rester dans un PPM où les perspectives commerciales demeurent limitées. Avant l'intensification des relations entre le nord et le sud, des mesures auraient pu être prises pour développer en premier lieu les relations intrarégionales (Gavin, 2005, p. 360). Par une intégration régionale poussée, la région sud-méditerranéenne gagne en crédibilité et en poids face à l'UE et aux autres pays intéressés par le potentiel de la zone. L'intégration sous-régionale est l'une des clés pour la réussite du partenariat (Akrimi, 2004 et Euro-Mediterranean Study Commission, 2005). Afin de limiter les effets de type *hub and spoke*, De Benedictis et alii (2005, p. 24) proposent de suivre l'exemple du *Central European Free Trade Agreement* afin de développer une zone de libre-échange régionale et ainsi promouvoir un commerce régionale plus intense. Malgré un schéma *hub and spoke* durant les premières années de transition, les PECO ont ensuite connu un développement de leur commerce intrarégional leur permettant de sortir de cette relation (Lefilleur, 2005, p. 90). Le projet de zone de libre-échange est incompatible avec une zone méditerranéenne non intégrée.

4.1.3. Des influences externes sur le partenariat

Parallèlement aux problèmes internes des PPM quant à leur mise en place des réformes et leur faible dynamisme économique, d'autres éléments viennent perturber l'effectivité des accords d'association.

D'un point de vue géopolitique, la région est soumise à de fortes tensions, freinant les efforts de certains pays à s'engager davantage avec leurs voisins. L'effondrement du processus de paix au Moyen-Orient en est la principale cause. À côté du conflit entre Israël et l'Autorité palestinienne, celui entre la Syrie et le Liban et les tensions internationales liées à l'Irak et à l'Iran reflètent aussi l'instabilité grandissante de la région.

Nous allons nous attarder principalement à l'influence de l'UE sur la région, à travers notamment l'élaboration de la politique européenne de voisinage (PEV).

4.1.3.1. L'élargissement de l'Union européenne et la politique européenne de voisinage

Malgré un accueil peu enthousiaste de la part de certains PPM, la PEV ouvre aux PPM de nouvelles perspectives d'intégration dans le marché européen, sans pour autant aller jusqu'à l'adhésion à l'UE.

Le grand mérite de l'initiative européenne au travers de la PEV repose sur une intégration accrue des pays voisins, qu'ils soient à l'est ou au sud. Cependant, certains éléments permettent de douter de la réelle efficacité de cette politique pour les PPM notamment. En effet, l'accent est principalement mis sur les relations bilatérales, du fait de la différenciation entre les plans d'action élaborés conjointement entre l'UE et chacun des PPM. La dimension régionale semble donc laissée de côté, ce qui représente un pas en arrière par rapport au partenariat Euromed qui, lui, met en exergue les deux aspects que sont le bilatéralisme et le régionalisme. La PEV se dessine donc dans un schéma de type *hub and spoke*. Les relations asymétriques engendrées par le partenariat Euromed, dont nous avons étudié les critiques précédemment, ne sont pas améliorées par l'introduction de la PEV. La mise en place des accords de libre-échange et, depuis 2004, des plans d'action aurait dû permettre une rectification des relations pour donner une place toujours plus importante aux PPM. Or aucun

signe dans cette direction n'apparaît. L'UE domine toujours économiquement la région et de nombreux PPM restent dépendants du marché européen pour leur propre économie. Le partenariat régional prôné par le processus de Barcelone ne peut ainsi pas se développer (Johansson-Nogués, 2004, p. 244). Une des craintes importantes liées à l'introduction de la PEV consiste en un risque de dilution des relations euro-méditerranéennes mises en place dans le cadre du processus de Barcelone (Lannon et Van Elsuwege, 2003, p. 55). Englobant tous les voisins de l'UE, de l'est et du sud, la PEV comprend une structure beaucoup plus large, dont les différences en termes de développements économiques et politiques sont marquées. Le risque serait alors de négliger l'aspect spécifique du processus de Barcelone avec les PPM et de marginaliser les pays instables politiquement.

Une deuxième limite de la PEV mise en évidence par Johansson-Nogués (2004, p. 244) repose sur son principe de conditionnalité pour l'obtention de fonds. Les conditions d'octroi des fonds européens font dépendre ces derniers de la mise en place des réformes et du respect des objectifs décrits dans les plans d'action. L'usage de sanctions peut être introduit afin d'instaurer un changement politique dans un pays particulier. Dans une région où l'intégration sous-régionale reste faible, un risque de fragmentation plus importante apparaît. Grâce à cette conditionnalité, la PEV veut activer les réformes. Pourtant, cette nouvelle politique ne donne que peu d'informations sur la manière de stimuler ces réformes pour les PPM rencontrant des difficultés sur ce plan. Or, compte tenu des nombreuses réformes que les PPM doivent mettre en place avant d'espérer implémenter l'acquis communautaire, il semble impératif que le pas des réformes s'accélère. D'autant plus que cet acquis communautaire croît sans cesse, gonflant les agendas de réformes des PPM. Ainsi la stagnation des réformes critiquée dans le cadre du processus de Barcelone a peu de chance de trouver une solution dans la PEV. À cette difficulté s'ajoute le fait que la conditionnalité de la PEV touche plus directement les domaines économiques des réformes, ne se préoccupant que peu des avancées en termes sociaux et culturels, un des trois volets du partenariat Euromed. Or la démocratisation des populations doit faire partie des enjeux principaux de la région et donc la société civile doit obtenir les moyens d'agir.

Le caractère nettement asymétrique du partenariat est nettement mis en évidence par l'introduction de la PEV. En effet, elle est proposée dans la perspective de l'élargissement de l'UE, afin d'avoir une politique cohérente avec les voisins des nouvelles frontières ainsi établies. Deux pays jusqu'alors intégrés dans le processus de Barcelone, Chypre et Malte, adhèrent à l'UE le 1^{er} mai 2004. En octobre 2005, l'UE ouvre des négociations avec la Turquie pour une adhésion potentielle de cette dernière. Les conséquences sont importantes pour les PPM restants. En premier lieu, leur nombre diminue, alors que les états membres de l'UE sont 25 en 2004, et même 27 depuis 2007. Le déséquilibre est très fort entre les deux parties, marquant la dominance de l'UE face aux PPM (Lannon et Van Elsuwege, 2003, p. 53). Ainsi le partenariat Euromed se limite désormais à huit pays arabes et Israël d'un côté, et les états membres de l'UE de l'autre. Il est bien évident qu'en cas de crise arabo-israélienne, le partenariat pourrait s'en trouver entaché. Cependant, le processus de Barcelone demeure l'un des rares lieux de rencontre entre Israël et ses voisins arabes.

Malgré son caractère prôné complémentaire au processus de Barcelone, la PEV ressemble en de nombreux points au volet économique et financier d'Euromed. Cependant, certains sujets importants pour la région euro-méditerranéenne ne sont pas abordés (Aliboni et *alii*, 2008, p. 9). Ainsi la question de l'émigration, non résolue par le partenariat Euromed, n'apparaît pas dans la nouvelle politique.

Cependant, les PPM ont beaucoup à gagner de la mise en place de la PEV. La conditionnalité qu'elle induit et l'ouverture supplémentaire qu'elle offre à ces pays devraient leur permettre d'accélérer le pas de leurs réformes et d'amorcer un développement socio-économique important. À l'opposé des pays de l'est inclus dans la PEV, les PPM bénéficient d'une coopération avec l'UE de longue date. Ceci peut évidemment constituer une force en leur faveur, leur expérience passée les aidant à mettre en place la nouvelle politique de manière plus efficiente. Ils doivent parvenir à devenir acteurs de leur propre avenir en formant la PEV selon leurs besoins.

Malgré l'exclusion de l'adhésion à l'UE, les PPM peuvent avoir beaucoup à gagner d'une coopération encore plus étroite au niveau économique avec l'UE. Certains pays comme le Maroc ou la Tunisie ont un intérêt prépondérant pour le développement commercial avec l'UE. Israël pourrait même devenir membre de

l'Espace économique européen (EEE) et ainsi participer de manière plus large aux politiques européennes (Emerson et Noutcheva, 2005, p. 16).

Pourtant, la PEV reste critiquée pour son manque de clarté quant au degré réel de participation des PPM dans le marché européen (Escribano, 2006, p. 2). Comme il est mentionné dans le document d'orientation de la Commission européenne lié à la PEV (2004), les PPM doivent graduellement s'intégrer dans le marché européen, mais il n'est fait aucune mention de la portée réelle de l'intérêt que les PPM en tireront.

4.1.3.2. De nouveaux concurrents pour l'Union européenne et la région méditerranéenne

Les échanges entre l'UE et les PPM pâtissent de l'arrivée de nouveaux acteurs dans la région sud de la Méditerranée.

Tout d'abord, les États-Unis jouent un rôle de plus en plus important dans la région méditerranéenne. Comme nous l'avons mentionné précédemment, leurs méthodes restent différentes de celles de l'UE, s'impliquant notamment dans le domaine militaire, contrairement à l'UE. La création d'une vaste zone de libre-échange avec tout le Moyen-Orient, *Middle East free trade area*, d'ici 2013 concurrence directement les accords d'association euro-méditerranéens. Des accords sont déjà signés avec plusieurs PPM (Israël, la Jordanie, le Maroc), alors que d'autres négocient un rapprochement avec les États-Unis (l'Égypte, la Tunisie et l'Algérie).

D'autres régions marquent un intérêt grandissant pour la région méditerranéenne. Le Golfe dirige une part de plus en plus significative de ses investissements dans la région. L'Asie, au travers notamment de la Chine, s'intéresse maintenant elle aussi à la région sud-méditerranéenne. Nécessitant un approvisionnement en énergie important, la Chine cherche ainsi à diversifier ses sources, en s'impliquant notamment en Algérie, en Libye et en Égypte (Bonzom et alii, 2007, p. 47). De plus, les PPM sont riches d'un important potentiel, méritant toute l'attention d'un pays souhaitant s'ouvrir de nouveaux marchés.

L'arrivée de ces différents acteurs dans la zone sud-méditerranéenne tend à éroder l'influence de l'UE dans la région. Pourtant l'UE n'est pas la seule à supporter une concurrence plus forte. La région méditerranéenne pâtit quant à elle de l'émergence de l'Asie en tant que nouveau centre d'intérêt économique.

L'Asie occupe depuis quelques années une place prépondérante dans l'économie mondiale. Elle attire les investissements de multinationales et connaît une croissance importante de ses exportations. L'UE n'est pas en reste. De ce fait, l'intérêt de la région sud de la Méditerranée s'amenuise. Daguzan (2007, p. 10) parle même de « périphérisation » de la Méditerranée, accentuée par les crises secouant l'UE, en termes institutionnels et identitaires.

La mise à l'écart des PPM au profit de l'Asie se ressent principalement pour les pays dont le textile et les vêtements occupent une place importante dans leurs structures productives. Les avantages comparatifs des PPM dans ce secteur sont fortement concurrencés, notamment par l'abondance de la main-d'œuvre bon marché. La Chine est désormais membre de l'OMC et la suppression de l'accord multifibres préterite notamment les économies du Maroc et de la Tunisie.

Nous venons d'aborder les principales difficultés rencontrées par le partenariat Euromed, freinant l'entrée en vigueur effective des accords d'association et des plans d'action. Les PPM doivent encore s'attacher à mettre en place des réformes plus efficaces en termes de crédibilité de leurs gouvernements et de leurs économies. Le caractère bilatéral des accords d'association doit être compensé par une intégration sous-régionale marquée, permettant aux PPM une certaine indépendance vis-à-vis de l'UE.

Dans notre dernière partie, nous ouvrons quelques perspectives d'avenir pour la région euro-méditerranéenne, notamment au travers du projet d'Union pour la Méditerranée, lancé en juillet 2008.

4.2. Les perspectives d'avenir

Malgré le bilan mitigé du partenariat Euromed jusqu'à maintenant, il ne serait pas justifié de conclure à son échec ou même de prôner sa suppression. Les pays partenaires méditerranéens sont ouverts à un rapprochement supplémentaire avec l'Europe, comme le montre leur intérêt pour l'Union méditerranéenne proposée en 2007.

4.2.1. Quelles améliorations pour une intégration renforcée ?

Le processus de Barcelone a instauré une conscience de la part des PPM de l'importance du développement socio-économique de la région dans son ensemble.

En comparaison à l'année du lancement du partenariat, en 1995, les PPM ont évolué, principalement au niveau économique. La question politique reste encore brûlante dans de nombreux PPM. La démocratisation n'est de loin pas encore à l'ordre du jour dans plusieurs PPM et la montée en puissance des fondamentalistes islamistes radicaux dans les pays musulmans aggrave les tensions entre l'UE et ses partenaires. Pourtant, une démocratisation est indispensable au développement des PPM, sur le plan économique et social. La libéralisation économique, contrairement à l'approche dominante des années 1990, ne conduit pas forcément aux changements sociaux attendus (Euro-Mediterranean Study Commission, 2005, p. 33). Certes, une relation de cause à effet intervient, mais la démocratisation doit être mise en place par un processus indépendant.

Afin d'améliorer les performances du processus de Barcelone, il semble primordial qu'un système de confiance mutuelle intervienne (Akrimi, 2004). Or les prérogatives européennes à la fois sur le partenariat Euromed et la PEV laissent une sensation mitigée aux PPM. Pour que la région euro-méditerranéenne gagne en crédibilité, par une meilleure gouvernance, un système financier capable de récolter l'épargne, un environnement propice aux investissements, les relations entre les PPM et l'UE doivent posséder une base commune et solide. Si seuls les PPM ont la sensation d'accorder des concessions à l'UE en termes de libéralisation des échanges, aucune amélioration ne peut intervenir. Afin de

désamorcer une situation stagnante, il serait souhaitable d'introduire un début de libéralisation des produits agricoles de part et d'autre de la Méditerranée, et surtout une libéralisation des secteurs des services.

Beckouche et Guigou (2007) souhaitent une action de la part de la France plus impliquée dans la région sud-méditerranéenne. La France a toujours occupé une place importante dans les relations euro-méditerranéennes, mais compte tenu des acteurs croissants dans la zone, il est important qu'elle ne perde pas cette prépondérance. Par ailleurs, le projet d'Union pour la Méditerranée a été lancé initialement par le président français actuel, Nicolas Sarkozy, occupant aussi le poste de la présidence de l'UE.

Finalement, le partenariat Euromed manque de visibilité, que ce soit au nord ou au sud de la Méditerranée (Euro-Mediterranean Study Commission, 2005, p. 49). Or, pour que la société civile soit incluse dans le processus de développement socio-économique, il paraît nécessaire que le public soit informé de manière claire des enjeux et des bénéfices potentiels de l'ensemble des trois volets du partenariat Euromed. Compte tenu du nombre d'initiatives croissant au sein de la zone sud-méditerranéenne, qu'elles émanent de l'UE, des États-Unis, de la Chine et de manière multilatérale, il est important que les projets découlant du partenariat Euromed se distinguent des autres, permettant aux populations de différencier les avancées liées au processus de Barcelone.

Parmi les propositions faites pour relancer le partenariat Euromed, deux ressortent clairement : l'établissement d'une banque de développement euro-méditerranéenne, ainsi que le projet d'Union pour la Méditerranée.

4.2.2. Une banque de développement euro-méditerranéenne

En 2001, l'idée d'une banque de développement euro-méditerranéenne est lancée. Se basant sur la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD), fondée en 1990 pour l'Europe de l'est, elle devrait permettre aux PPM d'accéder à des financements pour stimuler le secteur privé et renforcer les flux d'investissement. Dans son rapport de 2002, la Commission européenne étudie les deux possibilités suivantes : une banque de développement indépendante de la BEI ou une banque filiale de la BEI. Dans le premier cas, par une ouverture à d'autres membres, la banque euro-

méditerranéenne pourrait avoir accès à des financements plus larges. Dans le second cas, elle bénéficierait de la réputation de la BEI. Sa tâche consisterait à poursuivre le soutien de la BEI aux investissements en infrastructures, tout en stimulant fortement le développement du secteur privé. L'accent est porté sur une participation conjointe des partenaires européens et méditerranéens, pour contrebalancer le fait que les pays méditerranéens restent peu associés aux décisions quant à la Facilité euro-méditerranéenne d'investissement et de partenariat (FEMIP).

En 2003 pourtant, le Conseil pour les affaires économiques et financières (ECOFIN) rejette le projet, proposant de renforcer plutôt la FEMIP par deux nouveaux éléments. Dotée d'un milliard d'euros, une nouvelle enveloppe est destinée aux opérations à rendement élevé. De plus, un fonds fiduciaire donne la possibilité aux donateurs volontaires d'amener des ressources supplémentaires (Bonzom et *alii*, 2007, p. 39).

Le projet de banque euro-méditerranéenne n'est pas intervenu au bon moment. Les membres de l'UE, déjà divisés sur l'importance à accorder au partenariat Euromed, ne pouvaient tomber d'accord sur un projet de banque de développement. En plus des divergences d'intérêt, le budget communautaire est également sous pression, ne permettant qu'une faible marge de manœuvre pour l'établissement d'une nouvelle banque de développement.

Cependant, l'établissement d'une telle banque n'est pas totalement abandonné. Dans le cadre du projet d'Union pour la Méditerranée, la banque reste à l'ordre du jour.

4.2.3. Une Union pour la Méditerranée

Les espoirs d'une relance de la coopération euro-méditerranéenne se tournent désormais vers le projet d'Union pour la Méditerranée. Cette proposition n'est encore qu'une ébauche, sans contenu clair quant à son fonctionnement et ses atouts pour relancer le développement méditerranéen. Cependant, il nous paraît intéressant de nous y attarder puisqu'elle représente le pas potentiel supplémentaire qui conduirait à l'intégration euro-méditerranéenne.

4.2.3.1. L'origine du projet « Processus de Barcelone : une Union pour la Méditerranée »

Lancé le 20 décembre 2007 par les chefs des gouvernements français, espagnol et italien, l'« appel de Rome pour la Méditerranée » évoque le projet d'Union méditerranéenne. Ce projet avait plusieurs fois déjà été mentionné par le président français, Nicolas Sarkozy, lors de sa campagne pour l'élection présidentielle. Il part de trois constats (Aliboni et *alii*, 2008, p. 5). Premièrement, la marginalisation de la région sud-méditerranéenne est réelle, de la part de l'UE, qui se concentre davantage sur les nouveaux pays adhérents de l'est, mais aussi de la part de l'économie mondiale, davantage dirigée vers l'Asie. Deuxièmement, les politiques méditerranéennes de l'UE n'ont pas amené les bénéfices souhaités. Finalement, la France voit son rôle en tant qu'acteur géopolitique dans la Méditerranée s'affaiblir, au profit notamment des États-Unis. La dimension commerciale et économique est la base du partenariat Euromed. Or le volet politique n'a connu que de faibles avancées. D'où la volonté de créer une réelle union politique.

Initialement destiné à inclure uniquement les partenaires du pourtour méditerranéen, le projet d'Union méditerranéenne irrite certains pays du nord de l'Europe, notamment l'Allemagne, craignant de ne pas y être impliqués, tout en se voyant contraints de financer cette nouvelle entité *via* le budget européen. Le projet est alors rebaptisé Union pour la Méditerranée (UPM), puis « Processus de Barcelone : une Union pour la Méditerranée ». La Turquie quant à elle voit le projet d'UPM comme une manière de repousser son accession à l'UE (Daguzan, 2007, p. 10).

Le projet d'UPM est approuvé par le Conseil européen au mois de mars 2007. Le 13 juillet 2008, le sommet de Paris réunit 43 pays. Les espoirs d'un nouveau souffle sur le partenariat Euromed sont donc réels. À titre de comparaison, seuls deux chefs de gouvernement de la rive sud-méditerranéenne s'étaient déplacés pour le sommet marquant les 10 ans du processus de Barcelone en 2005 (Beckouche, 2007, p. 21). Tous les états membres de l'UE, ainsi que les pays partenaires et observateurs du partenariat Euromed ont signé la Déclaration du sommet de Paris pour la Méditerranée. De même, la Bosnie-Herzégovine, la

Croatie, Monaco et le Monténégro ont accepté l'acquis de Barcelone et font donc partie intégrante du projet d'UPM.

4.2.3.2. Les attentes d'une Union pour la Méditerranée

Complémentaire aux initiatives lancées dans la région, le projet d'UPM ne vise à remplacer ni le processus de Barcelone, ni la PEV. Son objectif est d'insuffler une nouvelle dynamique pour le développement des relations euro-méditerranéennes, tout en s'appuyant sur les acquis du partenariat Euromed. En partie pour compenser l'importance que l'Europe de l'est a prise dans les politiques de l'UE, les pays du sud de l'Europe veulent une nouvelle dynamique des relations, en mettant l'accent à nouveau sur le plan politique, alors écarté de la PEV.

Pour contrer les critiques du partenariat Euromed sur l'asymétrie des deux rives méditerranéennes, le projet d'UPM se veut basé sur une égalité des partenaires, et refuse donc d'être considéré comme une politique « européenne ». Le projet vise donc à la coopération et non pas à l'intégration, comme dans le cas du processus de Barcelone. Ainsi, quant à son fonctionnement, l'UPM sera coprésidé par un état de chaque rive de la Méditerranée, alors qu'un secrétariat paritaire sera instauré.

Certains éléments quant au fonctionnement de l'UPM restent encore très vagues. En termes de financements, les ressources ne sont pas encore claires. Aucune nouvelle enveloppe financière n'est ouverte. Comme mentionné dans la Déclaration du sommet de Paris (2008), les financements proviendront du secteur privé, du budget de l'UE et de tous les partenaires, des institutions financières internationales, de la FEMIP ou encore de l'IEVP. Or, sans aucun moyen supplémentaire significatif, il sera difficile de mettre en place le projet (Institut de la Méditerranée, 2007, p. 30). Pour ne pas commettre les erreurs du processus de Barcelone, en plus de développer une politique commune des deux rives de la Méditerranée, il semble nécessaire que chaque pays « s'approprie » le partenariat et cette nouvelle UPM afin de développer au mieux la coopération. Or, pour ce faire, une contribution financière de la part de tous les pays participants est primordiale.

Afin d'obtenir des financements, l'Institut de la Méditerranée (2007) prône l'établissement d'une institution financière spécialisée, nécessaire à la crédibilité du projet d'UPM. La création d'une banque de développement méditerranéenne revient aussi à l'ordre du jour.

Une autre difficulté réside dans les tensions régnant entre les différents pays du sud de la Méditerranée. Même s'il est prôné que l'UPM peut et doit se développer sans être affectée par les conflits régionaux, une parfaite harmonie est difficilement concevable entre les membres de la future UPM. Les tensions entre Israël et l'Autorité palestinienne, ainsi que celles entre le Liban et la Syrie, ne peuvent qu'affecter le projet, tout comme elles ont freiné le partenariat Euromed. Israël refusant que la Ligue arabe ne participe aux réunions, un consensus a été trouvé lors de la réunion des ministres des affaires étrangères à Marseille les 3 et 4 novembre 2008. La Ligue arabe n'aura qu'un statut d'observateur. Le siège du secrétariat général de l'UPM constitue elle aussi une question délicate. S'il est basé dans un pays comme la Tunisie, qui n'a pas signé d'accord de paix avec Israël, des problèmes sécuritaires pourraient apparaître pour les membres israéliens du secrétariat (Aliboni et *alii*, 2008, p. 7). Finalement, le siège se situera à Barcelone. En ce qui concerne la coprésidence, la Déclaration du sommet de Paris (2008) parle d'un choix par consensus pour le représentant de la rive sud-méditerranéenne.

Les projets et les thèmes qui devront être abordés par l'UPM ne sont pas encore définis. Six initiatives clés sont mises en évidence afin de lancer le projet d'UPM, mais elles doivent encore être développées par le secrétariat. Nous pouvons notamment citer la dépollution de la Méditerranée, la sécurité par la création d'une protection civile, ou encore l'enseignement supérieur (Déclaration du sommet de Paris, 2008, p. 18). Le développement durable est donc mis au cœur de la problématique de l'UPM, puisqu'il influence les conditions de vie des populations et donc la productivité.

Les difficultés de l'entrée en vigueur de l'UPM sont importantes. Les 43 membres ayant signé la Déclaration du sommet de Paris forment un groupe hétérogène. À titre de comparaison, l'UE s'est formée sur la base de 6 membres et le marché commun de l'Amérique du sud (Mercosur) de 4 membres. Avec un nombre si

important, les décisions à prendre sont d'autant plus difficiles à négocier, comme dans le cas de l'OMC au niveau multilatéral.

Le projet d'UPM peut être vu comme une initiative de plus de l'UE pour engager un développement socio-économique de la région sud-méditerranéenne. Compte tenu des difficultés que connaît le partenariat Euromed, il est primordial de donner un nouveau souffle à la coopération entre les deux rives de la Méditerranée, au risque que la proximité de l'UE ne devienne finalement superflue, au profit des nouveaux acteurs s'engageant de plus en plus intensément dans la région. Les partenaires de la future UPM doivent développer des relations privilégiées afin de mettre en place une union crédible, tant sur le plan politique qu'économique. Une base de valeurs communes doit être développée, afin d'instaurer un espace humain engagé vers les mêmes objectifs. Il est évident que toutes les valeurs du nord ne pourront être acceptées au sud, et inversement. Cependant, un noyau semble indispensable pour mettre en place cette nouvelle UPM et surtout développer le partenariat Euromed. La Déclaration du sommet de Paris dit finalement peu de choses sur la démocratie et le respect des droits de l'homme. Or ces éléments sont fondamentaux pour amorcer un développement social. La société civile doit être pleinement impliquée dans le processus.

Afin d'accélérer l'intégration régionale, dont l'aboutissement ultime affirmé dans la Déclaration de Barcelone reste la zone de libre-échange euro-méditerranéenne, les pays les plus avancés dans les réformes et la libéralisation commerciale devraient pouvoir former une zone de libre-échange, moins étendue que celle prévue initialement. Compte tenu de la date butoir de 2010 irréalisable, il est important que les PPM les plus dynamiques ne soient pas freinés par leurs voisins moins actifs dans le domaine de la libéralisation commerciale. Cependant, nous revenons à la problématique de l'intégration intrarégionale. Sans elle, les PPM ne peuvent envisager une zone de libre-échange et restent dépendants des marchés européens.

Pour contrer la problématique du grand nombre de participants potentiels à l'UPM et donc les difficultés qui peuvent s'ensuivre quant à la rapidité des prises de décision, Jamet (2008) propose que l'UE ne soit représentée que par une seule voix, réduisant ainsi considérablement les négociateurs. Ainsi l'UE

présenterait une vision homogène, contrairement aux divergences observées dans le cadre du partenariat Euromed. Cependant, il semble peu probable que les états membres de l'UE se mettent d'accord sur ce point. Les tensions franco-allemandes dans le cadre du projet d'UPM en disent long sur les difficultés de s'exprimer d'une même voix.

5. Conclusion

Après plus de 13 années de coopération économique et politique entre les pays partenaires méditerranéens et l'Union européenne, le bilan reste mitigé, que ce soit en termes de développement humain, économique, politique ou institutionnel. Les accords bilatéraux d'association n'ont pas su apporter la crédibilité nécessaire aux pays sud-méditerranéens pour une augmentation significative de leur commerce et une entrée d'investissements directs étrangers.

Alors que le partenariat euro-méditerranéen se veut basé à la fois sur une dimension bilatérale, par la signature d'accords d'association, et sur une dimension régionale, par une volonté de développer les relations intrarégionales et donc le potentiel de la région entière, ce dernier domaine n'a quasiment connu aucune avancée. Certes quelques initiatives intrarégionales ont vu le jour, telles que l'Union du Maghreb arabe, mais elles n'engendrent pas les effets positifs attendus pour le développement de la région. Certains pays se rapprochent de plus en plus des États-Unis, au détriment de relations plus étroites avec l'Union européenne. De ce fait, il est important de mettre en exergue l'intérêt différencié qui existe parmi les pays sud-méditerranéens pour le processus de Barcelone. À l'intérieur même de l'Union européenne, l'importance accordée au partenariat euro-méditerranéen diverge, marquée encore dernièrement lors du lancement du projet d'Union pour la Méditerranée. Certes les pays sud-méditerranéens ont connu des avancées certaines en termes de développement socio-économique, mais celles-ci restent très en dessous des attentes formulées en 1995, année de la signature de la Déclaration de Barcelone. Malgré le lancement de ce partenariat, les pays de la région sud-méditerranéenne ne constituent pas une part plus importante du commerce européen, alors qu'eux-mêmes restent significativement dépendants des marchés européens. Les pays méditerranéens ont des difficultés à diversifier leurs structures productives et donc à engager un réel développement de leur économie. De nombreux domaines doivent encore être réformés, notamment sur le plan politique et institutionnel, afin d'instaurer une crédibilité nécessaire aux investissements potentiels.

Cependant les pays sud-méditerranéens ne sont pas les seuls à blâmer dans les difficultés du processus de Barcelone. Nous avons mis en évidence l'assistance financière importante mise en place par l'Union européenne, mais son manque

d'efficacité. Alors que les aides financières sont conditionnelles à l'avancée des accords et aux réformes instaurées dans les 3 domaines du partenariat, l'Union européenne n'a pas réellement usé de cette conditionnalité, notamment lors de cas de violations des droits de l'homme. De plus, l'Union européenne a quelque peu « perdu » la Méditerranée en introduisant la politique européenne de voisinage, traitant ainsi l'ensemble de ses voisins comme une seule région et délaissant leurs spécificités.

D'autres éléments viennent entacher le partenariat euro-méditerranéen. De graves obstacles à l'intérieur de la région entravent l'avancée des réformes. La région est divisée par différents conflits et la question israélo-palestinienne pose d'importantes difficultés pour espérer un développement intrarégional. Dans la région méditerranéenne, le contexte économique ne peut être détaché du contexte géopolitique. Les rivalités entre pays, entre gouvernements et la montée en puissance de l'islamisme radical posent de grands défis à la stabilisation de la région, ainsi qu'à la situation des pays européens possédant une importante communauté musulmane. Sans cette stabilité politique, les réformes institutionnelles nécessaires au développement de la région seront impossibles à mettre en place de manière efficiente.

Le cas de la Turquie est lui aussi sensible dans le contexte euro-méditerranéen. La Turquie, membre du processus de Barcelone, est exclue de la politique européenne de voisinage en raison de sa potentielle adhésion à l'Union européenne. Cependant, aucune certitude n'est avancée quant à l'adhésion réelle de ce pays à l'Union européenne. Le projet d'Union pour la Méditerranée apparaît alors comme une compensation dans la perspective d'une non-adhésion à l'Union européenne.

Ajouté à la problématique turque, l'Union européenne est confrontée à une problématique plus globale de l'ensemble de la région. Certains pays des Balkans, comme la Bosnie-Herzégovine ou la Serbie, sont eux aussi entrés dans un cadre de coopération avec l'Union européenne. Cependant, comme tenu de son expérience avec les pays méditerranéens, l'Union européenne doit être attentive à l'intégration intrarégionale des Balkans. Or celle-ci semble extrêmement difficile, notamment dans le contexte particulier de l'indépendance du Kosovo et donc des tensions politiques avec la Serbie.

Finalement, l'actuelle crise financière mondiale laisse craindre une marginalisation de la région sud-méditerranéenne dans l'agenda européen. En effet, les pays européens touchés par la crise auront plus d'intérêts à leur propre sortie de crise. Ceci est renforcé, comme nous l'avons soulevé dans ce travail, par le fait que la même attention pour la région n'est pas partagée par l'ensemble des membres de l'Union européenne. Les aides financières prévues pour les pays partenaires méditerranéens pourraient ainsi être revues à la baisse, compte tenu des difficultés du contexte mondial actuel. En outre, en raison de la décision de financer l'Union pour la Méditerranée en partie par le budget communautaire et en partie par des contributions volontaires des états participants, il est à craindre que cette nouvelle entité n'apportera pas les fonds nécessaires à une relance du partenariat euro-méditerranéen.

La région est donc confrontée à de grands défis, mais son avenir en termes économiques et sociaux est entravé par les défis géopolitiques. L'espoir porté sur l'Union pour la Méditerranée est certainement trop élevé compte tenu de la situation actuelle instable de la région. De plus, les intérêts au sud et au nord de la Méditerranée demeurent trop divergents pour espérer une coopération optimale pour un développement socio-économique efficient de la région méditerranéenne.

Annexes

Annexe 1 État des lieux des accords d'association

	Nature	Signature	Entrée en vigueur
Algérie	Accord d'association	22.04.02	01.09.05
Autorité palestinienne	Accord d'association intérimaire	24.02.97	01.07.97
Égypte	Accord d'association	25.06.01	01.06.04
Israël	Accord d'association	20.11.95	01.06.00
Jordanie	Accord d'association	24.11.97	01.05.02
Liban	Accord d'association	17.06.02	01.04.06
Maroc	Accord d'association	26.02.96	01.03.00
Syrie	Accord d'association	19.10.04	-
Tunisie	Accord d'association	17.07.95	01.03.98
Turquie	Union douanière	06.03.95	31.12.95

Source : Commission européenne.

Annexe 2 Situation des plans d'action pour les pays partenaires méditerranéens

	Rapport PEV par pays	Plan d'action PEV	Adoption par l'UE	Adoption par le partenaire
Autorité palestinienne	Mai 2004	Adopté fin 2004	21.02.05	04.05.05
Égypte	Mars 2005	Adopté au printemps 2007	05.03.07	06.03.07
Israël	Mai 2004	Adopté fin 2004	21.02.05	11.04.05
Jordanie	Mai 2004	Adopté fin 2004	21.02.05	02.06.05
Liban	Mars 2005	Adopté automne 2006	17.10.06	12.01.07
Maroc	Mai 2004	Adopté fin 2004	21.02.05	27.07.05
Tunisie	Mai 2004	Adopté fin 2004	21.02.05	04.07.05

PEV : Politique européenne de voisinage

Source : Commission européenne.

Bibliographie

- Abdelkrim S., Henry P., De Saint-Laurent B. (2008) "Investissement direct étranger vers MEDA en 2007: la bascule", *ANIMA Investment Network*, Étude No. 1, Réseau euro-méditerranéen d'agences de promotion de l'investissement.
- Abid M. (2005) "Localisation industrielle dans le cadre d'accords régionaux de type 'moyeu-rayon'", *Colloque du Centre d'Études et de Recherches sur le Développement International*.
- Ait-Chaalal A. (2005) "Le partenariat euro-méditerranéen: dix ans après, quel bilan politique?", *Géostratégiques*, No. 8, pp. 79-91.
- Akanni-Honvo A. (2003) "Intégration régionale, effets frontières et convergence ou divergence des économies en développement", *Région et Développement*, No. 17-2003, pp. 109-143.
- Akrimi N. (2004) "Le partenariat euro-méditerranéen: une logique de développement régional dans une perspective globale?", in Xuereb P.G. (ed.) *The European Union and the Mediterranean: the Mediterranean's European Challenge*, Vol. 5, European Documentation and Research Centre, University of Malta, pp. 71-101.
- Alaya M., Nicet-Chenaf D., Rougier E. (2007) "Politique d'attractivité des IDE et dynamique de croissance et de convergence dans les pays du sud est de la Méditerranée", *Cahiers du Groupe de Recherche en Économie Théorique et Appliquée*, No. 2007-06.
- Aliboni R. (2004) *Promoting democracy in the EMP: which political strategy?*, Euro-Mediterranean Study Commission Reports, Lisbonne.
- Aliboni R., Driss A., Schumacher T., Tovas A. (2008) "Putting the Mediterranean Union in perspective", *Euro-Mediterranean Study Commission Paper*, No. 68.

- Aliboni R., Qatarnah Y. (2005) "The future of the EMP in a changing context of transatlantic and regional relations", *Euro-Mediterranean Study Commission Paper*, No. 46.
- Amurgo Pacheco A. (2006) "Preferential trade liberalization and the range of exported products: the case of the Euro-Mediterranean FTA", *Graduate Institute of International Studies Working Paper*, Genève, No. 18/2006.
- Augier P., Gasiorek M., Lai-Tong C. (2004) "Rules of origin and the EU-Med partnership: the case of textiles", *The World Economy*, Vol. 27, No. 9, pp. 1449–1473.
- Baldwin R.E. (1994) *Towards an integrated Europe*, Centre for Economic Policy Research, Londres.
- Banque européenne d'investissement (2008) *Rapport annuel 2007*, Luxembourg.
- Banque mondiale (2001) *Rapport sur le développement dans le monde 2000/2001: combattre la pauvreté*, Washington DC.
- Barro R.J., Sala-i-Martin X. (1992) "Convergence", *Journal of Political Economy*, Vol. 100, No. 2, pp. 223-251.
- Bchir M.H., Decreux Y., Fouquin M. (2003) "L'élargissement: vers un renforcement des relations entre l'Europe et les pays méditerranéens?", *Economie et statistique*, No. 363-364-365, pp. 267-295.
- Beckouche P. (2007) "Comparer Euromed aux autres 'régions nord-sud'", *Géoéconomie*, No. 42, pp. 15-35.
- Beckouche P., Guigou J.-L. (2007) "Méditerranée: d'un Euromed en panne à une région industrielle nord-sud", *Horizons stratégiques*, No. 3, pp. 120-141.
- Benicourt E. (2001) "La pauvreté selon le PNUD et la Banque mondiale", *Études rurales*, No. 159/160, pp. 35-54.
- Bensidoun I., Boone L. (1998) "La notion de convergence", in Centre d'études prospectives et d'information internationale (eds.) *L'économie mondiale 1999*, Éditions La Découverte, Collection Repères, Paris, pp. 94-103.

- Bergsten C.F. (1997) "Open regionalism", *Institute for International Economics Working Paper*, No. 97-3, Washington DC.
- Berthomieu C. (ed.) (2006) "Analyse des investissements publics de croissance ("capacity building public investments") et les difficultés de leur financement. Étude des cas pour six pays partenaires méditerranéens: Maroc, Tunisie, Turquie, Égypte, Israël, Liban", *Forum Euro-méditerranéen des Instituts Économiques Research Programme 2004-2005*, No. FEM22-26.
- Blanes J.V., Milgram J. (2006) "The free trade agreement Morocco-EU: a simulation of the impact on EU exports", *Departamento of Teoría e Historia Económica Paper*, Grenade, No. 06/09.
- Bonzom P., Contamine P., Magnan-Marionnet F. (2007) "Le partenariat économique et financier euro-méditerranéen", *Bulletin de la Banque de France*, No. 168, pp. 33-52.
- Brach J. (2007) "The Euro-Mediterranean partnership: the role and impact of the economic and financial dimension", *European Foreign Affairs Review*, Vol. 12, No. 4, pp. 555-579.
- Centre International de Hautes Études Agronomiques Méditerranéennes (2006) "Le bilan du programme MEDA", *Les notes d'alerte du CIHEAM*, No. 22.
- Chevallier A., Freudenberg M. (2001) "The nature of Euro-Mediterranean trade and the prospects for regional integration", in Dessus S., Devlin J., Safadi R. (eds.) *Towards arab and Euro-Med regional integration*, Development Centre of the Organisation for Economic Co-Operation and Development, Paris, pp. 55-82.
- Commission des communautés européennes (2002) *Le processus de Barcelone: le partenariat Europe-Méditerranée, Synthèse 2001*, Communautés européennes, Luxembourg.
- Commission des communautés européennes (2003) "L'Europe élargie – Voisinage: un nouveau cadre pour les relations avec nos voisins de l'est et du sud", *Communication de la Commission au Conseil et au Parlement européen*, COM(2003) 104 final.

Commission des communautés européennes (2004) "Politique européenne de voisinage, Document d'orientation", *Communication de la Commission*, COM(2004) 373 final.

Commission des communautés européennes (2005) "Dixième anniversaire du partenariat euro-méditerranéen: un programme de travail pour relever les défis des cinq prochaines années", *Communication de la Commission au Conseil et au Parlement européen*, COM(2005) 139 final.

Daguzan J.-F. (2007) "Vers l'Union méditerranéenne?", *Géoéconomie*, No. 42, pp. 9-14.

De Benedictis L., De Santis R., Vicarelli C. (2005) "Hub-and-spoke or else? Free trade agreements in the 'enlarged' European Union", *Istituto di studi e analisi economica Working Paper*, No. 52.

Déclaration commune du sommet de Paris pour la Méditerranée (2008).

Déclaration de Barcelone (1995).

Del Sarto R.A., Schumacher T. (2005) "From EMP to ENP: what's at stake with the European neighbourhood policy towards the southern Mediterranean?", *European Foreign Affairs Review*, Vol. 10, pp. 17-38.

Dessus S., Devlin J., Safadi R. (eds.) (2001) *Towards Arab and Euro-Med regional integration*, Development Centre of the Organisation for Economic Co-Operation and Development, Paris.

Dessus S., Suwa-Eisenmann A. (1998) "Trade integration with Europe, export diversification and economic growth in Egypt", *Organisation for Economic Co-operation and Development Working Paper*, No. 135.

Devlin J., Page J. (2001) "Testing the waters: Arab integration, competitiveness, and the Euro-Med agreements", in Dessus S., Devlin J. et Safadi R. (eds.) *Towards Arab and Euro-Med regional integration*, Development Centre of the Organisation for Economic Co-Operation and Development, Paris, pp. 189-224.

- Dieter H. (2008) "The multilateral trading system and preferential trade agreements: can their negative effects be minimised?", *Garnet Working Paper*, No. 54/08, German Institute for International and Security Affairs.
- Direction des Études et des Prévisions Financières (2008) "Système financier marocain: pour une convergence accélérée vers les standards de l'Union européenne", *Études*, Ministère de l'économie et des finances, Royaume du Maroc.
- Dufourcq J. (2007) "Pour une solidarité stratégique euro-maghrébine", *Géoéconomie*, No. 42, pp. 69-78.
- Dupuch S., Mouhoud E.M., Talahite F. (2004) "L'Union européenne élargie et ses voisins méditerranéens: les perspectives d'intégration", *Economie internationale*, No. 97, pp. 105-127.
- Eddington R. (2006) *The Eddington transport study: transport's role in sustaining the UK's productivity and competitiveness*, Crown, Londres.
- Emerson M., Noutcheva G. (2005) "From Barcelona process to neighbourhood policy: assessments and open issues", *Centre for European Policy Studies Working Document*, No. 220.
- Escribano G. (2006) "Europeanisation without Europe? The Mediterranean and the neighbourhood policy", *European University Institute Working Paper*, Florence, No. 2006/19.
- Escribano G., Lorca A. (2003) "La politique commerciale du Maroc: entre libéralisation et modernisation", in Xuereb P.G. (ed.) *Euro-Med integration and the "ring of friends": the Mediterranean's European challenge*, Vol. 4, European Documentation and Research Centre, University of Malta, pp. 279-319.
- Euro-Mediterranean Study Commission (2005) "*Barcelona Plus*": vers une Communauté euro-méditerranéenne d'États démocratiques, Euro-Mediterranean Study Commission Reports, Lisbonne.

- European Investment Bank (2006) *Facility for Euro-Mediterranean investment and partnership: study on improving the efficiency of workers' remittances in Mediterranean countries*, ECORYS, Rotterdam.
- Eurostat (2007a) *Euro-Mediterranean statistics*, Statistical books, Luxembourg.
- Eurostat (2007b) *Panorama of European union trade, Data 1999-2006*, Statistical books, Luxembourg.
- Fazio G. (2006) "Euro-Mediterranean economic integration: an empirical investigation of trade flows", *European Regional Science Association Conference Paper*, No. 610.
- Fontagné L., Pajot M., Pasteels J.M. (2002) "Potentiels de commerce entre économies hétérogènes: un petit mode d'emploi des modèles de gravité", *Économie et prévision*, La Documentation Française, No. 152-153, pp. 115-139.
- Forum Euro-méditerranéen des Instituts Économiques (2006a) *Rapport du FEMISE 2005 sur le partenariat euro-méditerranéen*, Institut de la Méditerranée, Marseille.
- Forum Euro-méditerranéen des Instituts Économiques (2006b) *Rapport du FEMISE 2006 sur le partenariat euro-méditerranéen*, Institut de la Méditerranée, Marseille.
- Forum Euro-méditerranéen des Instituts Économiques (2008) *Rapport du FEMISE 2007 sur le partenariat euro-méditerranéen*, Institut de la Méditerranée, Marseille.
- García-Alvarez Coque J.M. (2002) "Agricultural trade and the Barcelona process: is full liberalisation possible?", *European Review of Agricultural Economics*, Vol. 29, No. 3, pp. 399-422.
- Gavin B. (2005) "The Euro-Mediterranean partnership: an experiment in north-south-south integration", *Intereconomics*, Vol. 40, No. 6, pp. 353-360.

- Gould T. (2004) "The European economic area: a model for the EU's neighbourhood policy?", *Perspectives on European politics and society*, Vol. 5, No. 2, pp. 171-202.
- Guérin J.-L., Lahrèche-Révil A. (2001) "Intégration commerciale, intégration monétaire", *La Lettre du CEPII*, No. 204.
- Guigou J.-L. (2007) "La reconnexion des nord et des sud: l'émergence de la région méditerranéenne (ou la théorie des 'quartiers d'orange')", *Géoéconomie*, No. 42, pp. 55-60.
- Guillen Romo H. (2001) "De l'intégration cepalienne à l'intégration néolibérale en Amérique latine: de l'ALALC à l'ALENA", *Mondes en Développement*, Vol. 29, No. 113/114, pp. 15-26.
- Honlonkou A. (2003) "Corruption, inflation, croissance et développement humain durable: y a-t-il un lien?", *Mondes en développement*, Vol. 31, No. 123, pp. 89-106.
- Institut de la Méditerranée (2000) *MEDA et le fonctionnement du partenariat euro-méditerranéen*, Ateliers Méditerranéens Interrégionaux, Marseille.
- Institut de la Méditerranée (2007) *Rapport du groupe d'experts réuni par l'Institut de la Méditerranée sur le projet d'Union méditerranéenne*, Marseille.
- International Bank for Reconstruction and Development, World Bank (2007) *Global monitoring report 2007: confronting the challenges of gender equality and fragile states*, Washington DC.
- Jamet J.-F. (2008) "Intégration régionale: processus de Barcelone et Union pour la Méditerranée, quels scénarios d'avenir?", *Questions d'Europe*, No. 105, Fondation Robert Schuman.
- Joffé G. (2005) "The Euro-Mediterranean partnership and foreign investment", in Amirah-Fernández H., Youngs R. (eds.), *The Euro-Mediterranean Partnership: assessing the first decade*, Fundación para las Relaciones Internacionales y el Diálogo Exterior et Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos, Madrid, pp. 35-45.

- Johansson-Nogués E. (2004) "Profiles: a 'ring of friends'? The implications of the European neighbourhood policy for the Mediterranean", *Mediterranean Politics*, Vol. 9, No. 2, pp. 240-247.
- Karray B. (2003) "Les règles d'origine dans l'espace économique euro-méditerranéen", in Xuereb P.G. (ed.) *Euro-Med integration and the "ring of friends": the Mediterranean's European challenge*, Vol. 4, European Documentation and Research Centre, University of Malta, pp. 321-354.
- Kheir-El-Din H., Ghoneim A. (2005) "Arab trade integration in retrospect: comparison with the European Union experience and lessons learnt", *Integration and enlargement of the European Union: lessons for the Arab region*, Forum Euro-méditerranéen des Instituts Économiques Research Programme 2004-2005, No. FEM22-07, pp. 1-28.
- Kienle E. (2005) "Political reform through economic reform? The southern Mediterranean states ten years after Barcelona", in Amirah-Fernández H., Youngs R. (eds.), *The Euro-Mediterranean Partnership: assessing the first decade*, Fundación para las Relaciones Internacionales y el Diálogo Exterior et Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos, Madrid, pp. 23-34.
- Krugman P.R. (1991) *Geography and trade*, Leuven University Press Cambridge, Mass.
- Lannon E., Van Elsuwege P. (2003) "The EU's emerging neighbourhood policy and its potential impact on the Euro-Mediterranean partnership", in Xuereb P.G. (ed.) *Euro-Med integration and the "ring of friends": the Mediterranean's European challenge*, Vol. 4, European Documentation and Research Centre, University of Malta, pp. 21-84.
- Lazarev G. (2007) "Maghreb et Méditerranée: quelques questionnements sur les options de la géopolitique", *Géoéconomie*, No. 42, pp. 37-54.
- Lefilleur J. (2005), "Vers une régionalisation des échanges commerciaux en Europe centrale et orientale?", *Économie internationale*, No. 101, pp. 89-114.

- Limão N., Venables A.J. (1999) "Infrastructure, geographical disadvantage, transport costs and trade", *World Bank Policy Research Working Paper*, No. 2257.
- Lipchitz A. (2006) "Le régionalisme et l'OMC en Méditerranée", *Les notes d'alerte du Centre International de Hautes Etudes Agronomiques Méditerranéennes*, No. 10.
- Mariani T. (2006) "Rapport d'information sur le développement de la politique européenne de voisinage et la question des frontières de l'Union européenne", *Document d'information de l'Assemblée nationale*, No. 3132.
- Mauro P. (1997) "Why worry about corruption?", *International Monetary Fund Economic Issues*, No. 6, Washington DC.
- Morgan W., Katz M.L., Rosen H.S. (2006) *Microeconomics*, Mc Graw Hill Education, European Edition, Berkshire.
- Müller-Jentsch D. (2005) *Deeper integration and trade in services in the Euro-Mediterranean region: southern dimensions of the European neighbourhood policy*, The International Bank for Reconstruction and Development and The World Bank, Washington DC.
- O'Gorman F. (2004) "The European Union, the United States and the Middle East: a troubled trio?", in Xuereb P.G. (ed.) *The European Union and the Mediterranean : the Mediterranean's European challenge*, Vol. 5, European Documentation and Research Centre, University of Malta, pp. 131-147.
- Organisation mondiale du commerce (2007) *Statistiques du commerce international 2007*, Genève.
- Oulmane N., Ripoll-Bresson L. (2003) "Intégration commerciale et monétaire au sud de la Méditerranée: une utopie?", *Laboratoire Montpelliérain d'Economie Théorique et Appliquée Working Paper*, No. 2003-16.

- Page J., Underwood J. (1997) "Growth, the Maghreb and free trade with the European Union", in Galal A. et Hoekman B. (eds.) *Regional partners in global markets: limits and possibilities of the Euro-Med agreements*, Centre for Economic Policy Research, Londres, et Egyptian Centre for Economic Studies, Le Caire, pp. 98-126.
- Pardo S., Zemer L. (2005) "Towards a new Euro-Mediterranean neighbourhood space", *European Foreign Affairs Review*, Vol. 10, No. 1, pp. 39-77.
- Péridy N. (2004) "L'impact de la politique euro-méditerranéenne sur les échanges UE-Maroc: applications d'un indicateur de performance à l'exportation", *Région et Développement*, No. 19, pp. 55-82.
- Philippart E. (2003) "The Euro-Mediterranean partnership: a critical evaluation of an ambitious scheme", *European Foreign Affairs Review*, Vol. 8, No. 2, pp. 201-220.
- Prodi R. (2002) *L'Europe et la Méditerranée : venons en aux faits*, Discours prononcé le 26 novembre 2002.
- Quah D. (1993) "Galton's fallacy and tests of the convergence hypothesis", *Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 95, No. 4, pp. 427-443.
- Raff H. (2004) "Preferential trade agreements and tax competition for foreign direct investment", *Journal of Public Economics*, Vol. 88, No. 12, pp. 2745-2763.
- Ruiz J.M., Vilarrubia J.M. (2007) "The wise use of dummies in gravity models: export potentials in the Euromed region", *Documento de trabajo del Banco de España*, No. 0720.
- Rutherford T.F., Rutström E.E., Tarr D. (1993) "Morocco's free trade agreement with the European Community", *Policy Research Working Paper*, No. 1173, Banque mondiale, Washington DC.
- Sadeh T. (2004) "Israel and a Euro-Mediterranean internal market", *Mediterranean Politics*, Vol. 9, No. 1, pp. 29-52.

- Schmid D. (2003) "La Méditerranée dans les politiques extérieures de l'Union européenne: quel avenir pour une bonne idée?", *Revue internationale et stratégique*, No. 49, pp. 23-32.
- Sen A. (1999) *Un nouveau modèle économiques: développement, justice, liberté*, Paris, Éd. Odile Jacob.
- Smith M.E., Webber M. (2008) "Political dialogues and security in the European neighbourhood: the virtues and limits of 'New Partnership Perspectives'", *European Foreign Affairs Review*, Vol. 13, No. 1, pp. 73-95.
- Söderling L. (2005) "Is the Middle East and north Africa region achieving its trade potential?", *International Monetary Fund Working Paper*, No. WP/05/90.
- Stern R.M. (2001) "Dynamic aspects of Euro-Mediterranean agreements for the Middle East and north African economies", in Dessus S., Devlin J. et Safadi R. (eds.) *Towards arab and Euro-Med regional integration*, Development Centre of the Organisation for Economic Co-Operation and Development, Paris, pp. 31-54.
- Viner J. (1950) *The customs union issue*, Carnegie Endowment for International Peace, New York.
- Watkins K. (ed.) (2007) *Human Development Report 2007/2008*, United Nations Development Programme, New York.
- Winters L.A. (1997) "Lebanon's Euro-Mediterranean agreement: possible dynamic benefits", in Shahin W., Shehadi K. (eds.) *Pathways to integration: Lebanon and the Euro-Mediterranean partnership*, Konrad Adenauer Foundation, Bonn, pp. 33-54.
- World Bank (2003a) *Jobs, growth, and governance in the Middle East and north Africa: unlocking the potential for prosperity*, Washington DC.
- World Bank (2003b) *Trade, investment, and development in the Middle East and north Africa: engaging with the world*, MENA Development Report, Washington DC.