

## LES ACCORDS DE LIBRE-ÉCHANGE AVEC LES PAYS DU SUD ET DE L'EST DE LA MÉDITERRANÉE ENTRE LA RÉGIONALISATION ET LA MONDIALISATION

Philippe HUGON\*

***Résumé** - Les accords de libre-échange, entre l'Union Européenne (UE) et les Pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée (PSEM) sont mis en œuvre dans un nouveau contexte de multilatéralisme commercial et d'accords régionaux. Cet article présente les nouvelles données puis l'évolution des accords entre l'UE et les PSEM et les conflits et compatibilités existants entre ces relations préférentielles et les règles de l'OMC. Il analyse enfin les perspectives concernant le projet d'Euro-Med et les futurs accords commerciaux entre l'Union Européenne et les PSEM au regard du débat théorique entre la libéralisation, unilatérale, multilatérale et régionale et des analyses du nouveau régionalisme Nord/Sud.*

***Mots-clés** - LIBRE-ÉCHANGE, MÉDITERRANÉE, MONDIALISATION, INTÉGRATION RÉGIONALE.*

***Classification du JEL** : FO20, F130, F150.*

---

\* Université Paris X-Nanterre, CERED/FORUM.

Article issu d'une communication présentée aux XIV<sup>èmes</sup> Journées de l'Association Tiers-Monde, Colloque "Europe-Méditerranée : vers quel développement ?" CRERI, Université de Toulon et du Var, Bandol-Bendor, 27-29 mai 1998.

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

Les accords de libre-échange signés avec le Maroc, la Tunisie, l'Égypte et les autorités palestiniennes, l'Union Douanière avec la Turquie et le projet d'Euro-Med (Barcelone, novembre 1995) conduisant à une zone de libre-échange entre l'Union Européenne et 11 pays de la rive sud de la Méditerranée, se situent dans un nouveau contexte de mondialisation, de globalisation financière et de multilatéralisme au sein de l'OMC mais également de montée du régionalisme.

Cinq principaux facteurs conduisent à un changement important des relations entre l'Europe et les pays de l'Est et du Sud de la Méditerranée (PSEM) :

- Les PSEM ont bénéficié du libre accès sur le marché communautaire pour leurs produits manufacturés avec peu de progrès significatifs. Les résultats des accords préférentiels conduisent à un bilan mitigé du fait de la faible diversification et de la sous-industrialisation de nombreux PSEM. Le succès de la confection ne doit rien aux préférences unilatérales. Les préférences douanières et les régimes d'admission temporaire (sauf pour la confection) n'ont pas à la différence des maquiladores le long de la frontière mexicaine entraîné une diversification des produits manufacturés (Benhayoun, Catin et Regnault, 1997).

- Les PSEM sous ajustement ont certes réalisé dans l'ensemble des stabilisations macro-économiques et financières réussies. En revanche, les réformes structurelles ont été limitées, bien entendu à des degrés divers selon les pays. Les alliances entre le pouvoir politique (souvent militaire), les bourgeoisies locales (liées au commerce) et les syndicats (liés au secteur public et parapublic) ont conduit à des transformations structurelles limitées voire à des mesures en trompe l'œil (Hibou et Martinez 1998 ;

Benachnou) et à un maintien d'économies de rente surtout dans les pays disposant de rentes naturelles (Algérie, Égypte, Syrie). Il en a résulté à la fois une faible croissance économique et une attractivité limitée des capitaux exception faite de la Turquie (Michalet, 1997).

- L'Europe redéfinit ses espaces de proximité depuis la chute du mur de Berlin et l'élargissement de l'Europe. L'essentiel du redéploiement de l'Union Européenne s'est fait vers les PECO et les pays méditerranéens aux dépens des ACP. Ceux-ci qui représentaient 65 % des financements extérieurs de l'Union Européenne lors du 6<sup>ème</sup> FED en représentaient seulement 33,5 % lors du 8<sup>ème</sup>. On observe des intérêts divergents entre l'Europe du Sud, orientée vers la Méditerranée, et les pays de l'Europe du Nord et du Centre orienté vers les PECO. Les pays du Sud de l'Europe sont également les plus concernés et les plus concurrencés par les PSEM notamment pour les produits agricoles. Il existe un "trade off" tant sur le plan commercial que financier entre les PECO et les PSEM. De nombreux pays européens voudraient normaliser leurs relations avec les anciennes colonies et, au nom de cette normalisation, s'orienter vers les nouveaux marchés porteurs ou privilégier les seuls pays les plus pauvres éventuellement.

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

- On observe enfin une montée du régionalisme sous ses différentes formes aussi bien en Asie de l'Est (AFTA, régionalisme réticulaire des firmes et de la diaspora chinoise) qu'en Amérique (ALENA, MERCOSUR) ou en Afrique (UEMOA, SADC...). Ce nouveau régionalisme s'inscrit dans un contexte de mondialisation et est en phase avec celui-ci (Hugon, 1997).

Après avoir présenté les nouvelles données dans un contexte de mondialisation et de multilatéralisme commercial (1), nous discuterons de l'évolution des accords entre l'UE et les PSEM et des conflits et compatibilité existants entre ces accords préférentiels et le multilatéralisme commercial (2) puis nous traiterons des perspectives au regard des analyses économiques (3).

## **1. LES NOUVELLES DONNÉES DES RELATIONS EUROPE/PSEM DANS UN**

## CONTEXTE DE MONDIALISATION ET DE RÉGIONALISATION

Le multilatéralisme commercial est une composante du processus de globalisation. Cette dernière conduit à une intégration des systèmes productifs, des marchés financiers, des flux commerciaux et informationnels (Hugon, 1997). On observe également un nouveau régionalisme. Ce nouveau contexte international modifie les relations préférentielles anciennes entre le Nord et le Sud.

### 1.1. La mondialisation

#### 1.1.1. La mondialisation des échanges

Les relations Europe/Méditerranée s'insèrent dans un commerce en voie de mondialisation. Nous en rappellerons certains traits bien connus :

- Un nombre croissant de la population mondiale est intégrée dans l'économie de marché depuis la chute du mur de Berlin, et l'émergence de nombreux pays du Sud. Les marchandises circulent de plus en plus librement avec des coûts de transport décroissants. L'accélération de cette ouverture depuis 1990 est liée à la libéralisation des échanges et des flux de capitaux, aux révolutions technologiques, aux progrès de transport et aux stratégies des grands groupes qui ont réduit la distance géographique (coûts de transport et de transaction) et les obstacles réglementaires.
- Le commerce mondial se réalise de manière croissante sur des *produits* à haute valeur ajoutée et sur des services. Les produits primaires banalisés ou "commodités", qui s'échangent sur des marchés mondiaux physiques et à terme, représentaient en 1950 la moitié du commerce mondial alors qu'ils ne comptent aujourd'hui que pour moins de 20 %. Au contraire, les produits spécifiés à haute valeur ajoutée et différenciés sont échangés sur des marchés segmentés. Les "manipulateurs de symboles" (Reich), les services de la production courante et les services personnels jouent un rôle croissant à un niveau transnational. Les services, aujourd'hui inclus dans les accords du GATT, représentent 30 % des échanges des biens et services (conception et traitement de l'information, télécommunications, services financiers, services de TP et d'ingénierie, transports, services professionnels, services touristiques...).
- Ce commerce mondial demeure, malgré les transformations récentes, *hiérarchisé et polarisé* autour des pays de la Triade. La croissance du commerce mondial résulte

principalement des échanges en Europe, Amérique du Nord et en Asie. Le Nord continue de représenter deux tiers du commerce mondial. Les pays les moins avancés, spécialisés sur des produits primaires, subissent une spécialisation appauvrissante sur des "commodités" et produits de base banalisés où la demande mondiale croît peu et où la concurrence est très forte. La division internationale du travail de type vertical entre pays inégalement développés, et portant sur des biens différenciés, a largement fait place à une division horizontale du travail entre pays à même niveau de développement et portant sur des biens similaires. La hiérarchisation de la spécialisation internationale résulte de plusieurs déterminants : avantages spécifiques et organisations des firmes, avantages comparatifs des pays, compétition sur des produits spécifiques (en termes de prix et de qualité), transactions sur des espaces de proximité.

- Cette hiérarchisation est en constante recomposition. Les *avantages comparatifs dynamiques* ou *construits* sont liés à l'innovation technologique, à la mobilité du capital, à la diffusion de nouveaux produits. Le monopole technologique des firmes (et des États) des pays industrialisés est érodé par des transferts technologiques, de capitaux et de compétences et suppose des innovations permanentes pour maintenir les rentes technologiques. Le système mondial peut être ainsi hiérarchisé en pays innovateurs, suiveurs, importateurs de technologies. On assiste également à un retournement spatial et à un renversement régional des avantages comparatifs. Celui-ci se constitue à partir de l'émergence de milieux innovants, créateurs d'externalités et d'apprentissage. Il en résulte une remise en cause des hiérarchies régionales et mondiales. On observe des *réversibilités* très rapides des avantages comparatifs. Certes la recherche et développement, le jeu des économies d'échelle favorisent a priori les pays à tradition industrielle et ayant formé le capital humain ; mais le savoir devient lui-même rapidement obsolète et transférable d'où un déclassement rapide des capacités productives.
- On constate peut-être, au-delà de la crise est-asiatique, des turbulences financières et du ralentissement du commerce mondial, un décollage du "second monde" d'Asie qui s'appuie sur plusieurs ingrédients : construction des avantages comparatifs, bas salaires eu égard à la productivité, taux de change sous évalués, politiques sélectives de soutien aux exportations et de protection des importations. Les zones de croissance se sont déplacées de l'Atlantique vers la région Asie Pacifique.

Dans l'ensemble, les PSEM sont mal spécialisés exception faite de la confection et du textile. Ils ont perdu des parts de marché en Europe et ils sont menacés par la libéralisation multilatérale (démantèlement en 2004 des accords multifibres, érosion des préférences sur les marchés européens).

### ***1.1.2. La globalisation financière***

Cette mondialisation du commerce correspond à une globalisation financière et à une organisation mondiale de la production. Les transactions opérées sur les marchés de change atteignent 1 200 milliards US\$ par jour soit plus de 50 fois plus que les flux réels de marchandises. Les opérations transfrontalières sur actions et obligations au sein du G7 sont passées de 35 % du PIB en 1985 à 140 % dix ans plus tard. Les banques commerciales sont de plus en plus engagées sur des produits dérivés de gré à gré (on estime à 41 000 milliards US\$ ces encours). L'espace du capitalisme s'est élargi.

On observe également une organisation mondiale de la production dans certains secteurs stratégiques (automobiles, électronique). De nombreuses firmes ont des stratégies verticales ou globales conduisant à des filiales ateliers à des fins de réexportation davantage que des stratégies multinationales ou horizontales aboutissant à des filiales relais sur des marchés protégés (Lyon, Michalet et Pottier, 1998). Les investissements directs et les alliances conduisent à des flux intrafirmes. La question de la concurrence inter-étatique face à l'attractivité du capital est devenue centrale.

Or les PSEM, exception faite de la Turquie, sont peu attractifs pour les capitaux extérieurs. Les firmes multi-nationales notamment européennes privilégient une stratégie horizontale de filiales relais cherchant à être présent sur les marchés plutôt qu'une stratégie verticale (Michalet, 1997). La faiblesse des marchés nationaux est ainsi un obstacle principal. En outre, les dysfonctionnements des systèmes financiers exercent des effets négatifs. La privatisation n'aboutit pas nécessairement à une libéralisation financière.

## **1.2. La régionalisation**

On observe également dans un monde en voie de globalisation et de

multilatéralisation une montée des *régionalismes* notamment par prolifération des accords commerciaux régionaux (34 accords avaient été notifiés au GATT entre 1990 et 1994).

### **1.2.1. Les différentes formes de régionalisme**

Le régionalisme prend des *formes multiples* : formes minimalistes des zones d'échanges préférentiels ou des accords de libre-échange (ALENA, AFTA au sein de l'ASEAN), Unions Douanières ou marchés communs, régionalisme réticulaire du monde sinisé, régionalisme réglementaire de l'Afrique, régionalisme intégrateur et fédérateur de l'Union Européenne. Il se constitue des blocs régionaux et un régionalisme plus ou moins ouvert autour des trois grands pôles de la Triade (Hugon, 1998).

Dans certains cas, la régionalisation résulte d'une structuration de l'espace régional de la part des acteurs transnationaux. Dans d'autres cas, elle résulte d'un processus de contagion dans un espace hiérarchisé aboutissant à une interdépendance entre les économies et à une convergence des politiques économiques. Elle peut aboutir, comme dans le cas de l'Union Européenne à une coordination des politiques économiques accroissant leur crédibilité, à une dilution des préférences (en isolant les instances de contrôle et du pouvoir judiciaire des lobbies nationaux) et à une création institutionnelle [ex. de l'application du modèle de la Bundesbank autonome vis-à-vis des pouvoirs politiques (cf. de Melo, 1993)].

Les blocs régionaux en cours de construction en Asie, en Europe et en Amérique sont une réponse à la globalisation. Les accords commerciaux sont devenus des lieux privilégiés de négociation des normes sociales et environnementales qui sont également les formes efficaces de protectionnisme. Les accords de libre-échange sont stratégiques pour permettre à des investisseurs s'implantant dans un pays de conquérir les marchés du pays ou de la région partenaire.

Le régionalisme est ainsi multiforme. Il ne correspond guère aux séquences définies par Bela Belassa allant des zones de libre-échange à l'intégration en passant par les Unions Douanières, les marchés communs et les unions économiques. Il est à la fois un processus complexe et le résultat de ce processus. Il peut se caractériser,

alternativement ou conjointement, par une intensification des mouvements d'échange et de facteurs, par une coordination des politiques économiques ou sociales, par des projets de coopération mis en place par des acteurs, par des interdépendances entre les économies conduisant à des convergences économiques et par la mise en place de règles ou de transfert de souveraineté munies de structures institutionnelles.

### ***1.2.2. Le nouveau régionalisme***

Devant cette multiplicité de formes, on observe un changement des principales analyses du régionalisme. Le débat a longtemps été focalisé autour de l'intégration par le marché (théorie de l'optimum de second rang des unions douanières, du détour ou de création de trafic) versus intégration volontariste (déconnexion vis-à-vis du marché mondial, substitution régionale des importations). Dans la conception libérale, intégrer c'est réduire les distorsions et les écrans vis-à-vis des signaux mondiaux. Dans la conception volontariste, c'est au contraire créer des écrans vis-à-vis du marché mondial.

La question centrale devient celle institutionnelle du degré de coordination des politiques économiques, du rôle de tiers garant d'un pays leader et de transfert de souveraineté créant une crédibilité favorable à l'attractivité des capitaux. La question est également celle d'organiser des formes de coordination marchande et non-marchande dans un contexte de multilatéralisme universaliste ou coopératif.

Le régionalisme était traditionnellement conçu entre pays à même niveau de développement. Un nouveau régionalisme vertical se développe : la *régionalisation horizontale* en cours entre pays industrialisés de l'Europe de l'Ouest, la *régionalisation diagonale* au sein de la zone Asie Pacifique, avec la *régionalisation verticale* entre le Nord et le Sud de proximité anciennement colonisé. Il se constitue autour voire à côté des pôles nord américains (avec l'ALENA et le MERCOSUR) et japonais (avec l'ASEAN, les réseaux commerciaux et financiers et les nouveaux dragons) des espaces régionaux dynamiques. L'Europe constitue un troisième pôle (avec l'ex-AELE et la CE) mais il y a incertitude quant à l'arrimage des pays de l'Est, du Maghreb et d'Afrique Sub-saharienne. Les services occupent une part croissante dans les accords régionaux.



Les PSEM sont évidemment concernés par le renouveau du régionalisme. Les échanges intra-PSEM ne dépassent pas 5 % du commerce extérieur total. Les essais Sud-Sud (ex. de l'UMA) ont généralement échoué. Les accords de libre-échange se sont réalisés entre une union régionale (l'UE) et des pays indépendants. La question centrale est celle de savoir si les accords Nord/Sud peuvent induire des relations Sud/Sud, et si les relations entre l'Europe et la Méditerranée auront des effets d'attractivité vis-à-vis des firmes des pays tiers.

### **1.3. Des avantages comparatifs à la compétitivité et à l'attractivité des capitaux**

Dans ce contexte de mondialisation et de régionalisation, les questions de *compétitivité* et d'attractivité des capitaux sont devenues centrales. La première rend compte de la capacité à accroître ou à maintenir pour des firmes ou des produits des positions sur des marchés domestiques ou d'exportation. La seconde renvoie à l'environnement institutionnel, aux mesures de politiques économiques et à l'existence d'un capital spatial permettant d'attirer les capitaux dans une concurrence inter-étatique.

La compétitivité s'explique par une multitude de facteurs qu'il importe de différencier :

- les avantages comparatifs en termes de salaires eu égard à la qualification et à la productivité,
- les comparaisons des coûts de production, des prix de vente et les taux de change,
- les innovations et le progrès technique,
- la différenciation des produits,
- la qualité renvoyant à des standards de qualité, à des réputations ou à des images liées à des investissements de forme.

Elle résulte d'une combinaison entre des avantages construits par les décideurs publics, des avantages transférés par les firmes multinationales et des avantages territorialisés propres à certains pays ou régions (effets d'agglomération, dotations factorielles). La *compétitivité statique tient* à de nombreux facteurs parmi lesquels les préférences accordées. Les produits couverts par les protocoles et le tabac ont bénéficié

de marchés préférentiels.

En revanche, on peut débattre du rôle des accords pour la *compétitivité structurelle* c'est-à-dire la capacité d'une économie à modifier sa spécialisation pour réagir, s'adapter ou anticiper les signaux du marché. A terme, le potentiel de compétitivité tient à la capacité d'innovation et de diversification d'une économie. Les avantages comparatifs dynamiques sont liés à l'innovation organisationnelle et technologique, à la mobilité du capital et à la diffusion de nouveaux produits.

La compétitivité suppose ainsi une logistique, le respect des normes et des réseaux qui sont maîtrisés par les multinationales. Elle implique dès lors des "joint ventures" entre les firmes locales et multinationales. Certes les coûts comparatifs jouent en termes de salaire et de productivité et la compétitivité dépend du change, mais d'autres facteurs interviennent. Selon le rapport Reiffers (1997), sauf rares exceptions les sous-ensembles méditerranéens enregistrent de meilleures performances commerciales lorsqu'ils échangent sur le marché méditerranéen que lorsqu'il commercent avec le reste du monde (les calculs sont faits selon la méthode des avantages comparatifs révélés de B. Balassa). En revanche cet écart relatif se réduit dans le temps. Ce constat global se retrouve pour les échanges agricoles, les matières premières, les produits manufacturés et les équipements de transport. Certains pays tels la Turquie, le Maroc et la Tunisie ont diversifié leurs exportations de produits manufacturés. Des pays comme l'Algérie (pour 97 %) et à un degré moindre l'Égypte (pour 40 %) restent principalement exportateurs de produits énergétiques.

## **2. LES ACCORDS PRÉFÉRENTIELS ENTRE L'UNION EUROPÉENNE ET LES PSEM DANS UN CONTEXTE DE L'OMC**

### **2.1. L'érosion des préférences européennes et l'évolution des relations de l'Europe avec les PSEM**

Ces transformations de l'environnement international ont évidemment d'importants effets sur les relations entre l'Europe et le monde méditerranéen. L'Europe s'est construite lors du processus de décolonisation. Il y a eu progressivement élargissement de la Communauté Européenne et intégration des pays européens du Sud et approfondissement par transformation en Union Européenne. Il en

résulte de profondes transformations quant aux relations avec les pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée.

### ***2.1.1. L'évolution des enjeux stratégiques entre l'Europe et la Méditerranée***

Les pays du bassin méditerranéen ayant des accords d'association ou de libre-échange avec l'Union Européenne constituent un enjeu géopolitique majeur du fait des migrations et de certains enjeux stratégiques gaziers et miniers. Ils demeurent toutefois déchirés entre un ancrage à l'économie européenne et leur appartenance au monde arabo-islamique. Le Nord du Sud de Europe ou l'arc latin noue des relations privilégiées avec les pays du bassin méditerranéen ; il constitue un relais entre le nord de l'Europe et ceux-ci. L'Europe du sud qui représente 50 % de la population de l'Union Européenne et 47 % de son PIB représente 2/3 du commerce de l'UE avec le Maghreb. Les liens migratoires dominent. Le détroit de Gibraltar est parfois assimilé au Rio Grande de l'Europe. Sur 8 millions d'étrangers non-européens résidant dans la CE en 1987, les 3/4 étaient originaires du monde méditerranéen (Hugon, 1993). Les échanges commerciaux USA-Mexique et Europe-Méditerranée sont comparables à ceux existants entre les États-Unis et le Mexique au sein de l'ALENA (respectivement 67 et 72 milliards \$ en 1991 (Bensidoun et Chevallier, 1996).

### ***2.1.2. Les relations asymétriques entre l'UE et les PSEM***

On peut parler de triple asymétrie de poids économique (le monde méditerranéen représente 5 % du PIB de l'UE), des relations d'intégration (l'UE est intégrée face à un monde méditerranéen émiété et caractérisé par les turbulences socio-politiques), et d'interdépendance (le monde méditerranéen est fortement polarisé en termes de flux de marchandises, de capitaux et de technologies sur l'Europe). Le Maghreb représente 1 à 2 % du commerce extérieur de l'Europe alors que 60 à 70 % de son commerce se fait avec l'Europe. Les PSEM sont dans une situation dissymétrique vis-à-vis de l'UE. Leur balance commerciale est déficitaire. Leurs exportations et importations représentent respectivement 5 % et 7 % des importations et des exportations européennes. En revanche la part de l'Europe a fortement augmenté dans le total de leur commerce extérieur.

### ***2.1.3. Des résultats mitigés des accords préférentiels***

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

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

#### ***2.1.4. L'érosion des préférences européennes***

On note certes une *pyramide des préférences* communautaires (Stevens, 1997) permettant de différencier les États ACP liés aux accords de Lomé, les PMA (pays du pacte andin moins le Venezuela et pour l'agriculture les pays d'Amérique Centrale) caractérisés par un super SPG, les pays de la rive méditerranéenne liés par des accords d'association, de libre-échange ou d'Union Douanière et les autres pays en développement d'Asie et d'Amérique Latine faisant l'objet d'un système de préférences généralisées.

*L'érosion des préférences* a correspondu historiquement à des flux commerciaux inverses à la pyramide des privilèges. Les pays ACP, qui disposent des plus fortes préférences, ne représentent que 6 % des importations européennes alors que les pays méditerranéens en représentent 41 % (1990). Plusieurs facteurs interviennent pour expliquer un bilan mitigé des relations des PSEM avec l'Europe :

- Les règles d'origine visant à éviter les détournements des exportations ont été souvent utilisées par l'UE comme des mesures de protection notamment pour les produits dits sensibles (textile et pêche). Les restrictions quantitatives et les mesures antidumping n'ont certes pas touché les PSEM, mais ils ont créé des effets de diversion vis-à-vis des investisseurs voulant changer de spécialisation.
- L'exclusion des produits agricoles couverts par la PAC du champ de préférences a également contribué à limiter certaines exportations et investissements.

- L'Union Européenne a fortement diversifié la structure de son commerce extérieur. Alors qu'en 1970, les produits primaires représentaient 50 % de ses importations hors pétrole, en 1995 les produits primaires représentaient un tiers de ses importations et les produits manufacturés deux tiers. Cette modification de la structure des importations signifie un redéploiement vers les pays exportateurs de ces produits.

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

## **2.2. L'impact des règles de l'OMC**

L'OMC, ainsi que les institutions de Bretton Woods, sont les piliers de la régulation commerciale et financière mondiale. Ils sont des éléments déterminants de l'environnement international à la fois dans la mise en place progressive du libre-échange et de la libéralisation financière mais également dans le jeu des règles et des normes visant à favoriser des rapports de droits. Ils tendent à mettre en place un multilatéralisme exhaustif aux dépens des approches bilatérales ou unilatérales : baisse de la protection tarifaire et non tarifaire mais également mise en place de règles. Le GATT reposait sur les principes de non discrimination entre les partenaires commerciaux (clause de la nation la plus favorisée), sur la réciprocité des concessions tarifaires, la transparence des politiques commerciales et l'interdiction des restrictions quantitatives. Les principales exceptions concernaient l'exemption de nombreux produits notamment agricoles et de services, l'acceptation d'accords régionaux ou la mise en place de systèmes de préférences généralisés pour les pays les moins avancés (tels les accords de Lomé, ou les accords préférentiels avec les pays du Maghreb).

L'OMC a intégré les produits agricoles et les services dans la libéralisation tout en acceptant l'exception culturelle. Le système de non-réciprocité, compensant les inégalités structurelles ou asymétries entre pays et fondant un droit du développement est remis en cause. Avec l'OMC, la négociation devient permanente. L'effet des mesures environnementales devient centrale dans un contexte international où se développent des fiscalités, des règlements et des normes à des fins de protection de l'environnement qui entraînent des surcoûts.

Ainsi, à Singapour (1997), l'essentiel des discussions ont porté sur la technologie de l'information, les investissements et les services. Les règles multilatérales sur les droits de propriété sont devenues essentielles. Il y a déplacement des discussions des questions commerciales de démantèlement de la protection tarifaire ou non tarifaire à celles de normes standardisant la production et donc aux conditions institutionnelles internes aux différents pays. Les sphères sociales et environnementales sont directement concernées par ces nouvelles règles.

L'éventuel accord de l'AMI va dans le sens d'un démantèlement des différenciations en termes de normes et de politiques économiques pour favoriser l'attractivité du capital et les non "discriminations" entre les firmes multinationales.

### **2.3. Les conflits d'intérêt et les contradictions entre l'OMC, l'UE et les accords préférentiels**

Dans de nombreux domaines, les règles de l'OMC fondées sur la clause de la nation la plus favorisée et la réciprocité sont en conflit avec les accords préférentiels. Il est vraisemblable qu'à terme il y aura disparition des préférences et qu'il y a nécessité de transition pour "affronter les vents implacables de la compétition mondiale sur tous les marchés" (Stevens, 1997, p. 18).

Le *principe* de la *non réciprocité* et du traitement différencié qui prend en compte les asymétries est en non-conformité avec l'OMC et suppose une dérogation vis-à-vis de l'article XXV,5 et IX de l'OMC. Il nécessiterait une négociation annuelle qui rendrait peu crédible les politiques commerciales et réduirait la prévisibilité.

Ces nouvelles règles ont une forte influence sur la politique européenne qui dissocie la politique commerciale avec les pays du Sud de sa politique financière. Les divergences apparaissent entre les États membres de l'UE. Au sein de l'Union Européenne, la *politique commerciale* est aujourd'hui exclusivement traitée à l'échelon communautaire. Elle est ainsi un des domaines où la coordination européenne est la plus forte. La Communauté participe en tant que telle à la négociation de l'OMC.

### **3. QUELLES PERSPECTIVES POUR LA POLITIQUE ET LES ACCORDS COMMERCIAUX ?**

Ce nouvel environnement international modifie la politique commerciale et financière de l'UE. Il pose la question de l'après Lomé IV comme des accords Euro-Méditerranée. L'Union Européenne met l'accent sur plusieurs axes de réformes tels la dimension politique du nouveau partenariat (démocratisation, compatibilité entre les politiques), un nouveau cadre de la coopération (nouveaux domaines tels la coopération scientifique et technologique fondée sur des intérêts mutuels), de nouveaux acteurs (secteur privé, société civile) et de nouveaux pays. L'accent est mis sur l'appui au secteur privé, la priorité de la compétitivité et de l'investissement, la participation de la société civile, le rôle de l'environnement institutionnel et juridique.

### **3.1. Les accords de libre-échange**

Des accords bilatéraux de libre-échange ont été signés entre l'UE et certains pays tels le Maroc, la Tunisie, l'autorité palestinienne, l'Égypte. Un accord est en cours de négociation avec l'Algérie.

Les Pays de l'Union Européenne absorbent 65 % des exportations du Maroc et lui fournissent 58 % des importations. La plupart des travaux et modèles existants montrent que les effets de ces accords sont incertains en ce qui concerne les flux commerciaux. On observe un important contenu en importation des exportations marocaines et une forte sensibilité des importations aux variations du PIB marocain notamment industriel (Mourji, Chaâbita et Maghraoui, 1997).

Selon l'étude de Tapinos et Cogneau (1994), la simulation d'un MEGC montre que les accords de libre-échange avec le *Maroc* (suppression totale des tarifs douaniers établis graduellement sur 5 ans, suppression des quotas et des tarifs) auront pour effet d'accroître le déficit budgétaire et celui de la balance des paiements. Ceci rendra nécessaire une augmentation des taxes indirectes et une augmentation de l'aide et des investissements directs ou une dévaluation de l'ordre de 1 % par an. Il y aura re-spécialisation du Maroc dans l'agriculture d'exportation et nécessité d'investissements directs dans les industries d'exportation. Les accords de libre-échange ont ainsi des conséquences incertaines sur les pays semi-industrialisés. Le libre-échange n'est pas une alternative aux mouvements migratoires. En revanche les IDE sont un enjeu capital pour la réussite du libre-échange (Kebadjian, 1995).

La bilatéralisation du libre-échange entraînerait, en revanche, un ancrage de

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

Les résultats des travaux existant sur les accords de libre-échange entre l'UE et la *Tunisie* donnent des résultats proches. Les gains commerciaux apparaissent faibles (Rutherford, 1995 ; Charfi et Ghorbel, 1997).

Les accords de libre-échange ont ainsi des coûts liés à la baisse des recettes assises sur les droits de douane, à la concurrence des produits européens ; inversement, ils réduisent les coûts des importations et accroissent les capacités de négociation des au sein de l'OMC notamment pour réduire les barrières non tarifaires.

### **3.2. La zone de libre-échange dans le cadre du projet Euro-Med**

Le projet d'Euro-Med de Barcelone (novembre 1995) entre l'UE et onze PSEM (Algérie, Chypre, Égypte, Israël, Jordanie, Liban, Malte, Maroc, Syrie, Tunisie, Territoires palestiniens autonomes de Gaza et de Cisjordanie) contient plusieurs volets : politique de sécurité, volets social et culturel, économique et financier. Il introduit en rupture avec les pratiques antérieures de l'UE, une aide conditionnelle fonction du désarmement douanier ou du respect des droits de l'homme ; il conduit à un accroissement du financement communautaire en compensation des aides bilatérales. Il est conçu dans une perspective géo-politique. 4,7 milliards d'écus de financement sont prévus entre 1995 et 1999 soit un montant correspondant au déficit commercial annuel entre l'UE et les pays concernés.

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



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

Il y aura baisse des prix, aggravation du déficit commercial, faible risque de détournement de trafic et augmentation de la concurrence. Selon les Modèles d'équilibre général calculables utilisés, les effets de MEDA en termes de croissance du PIB sont nettement inférieurs à une libéralisation multilatérale.

La négociation en cours entre l'UE et l'Afrique du Sud, membre à statut restreint de la Convention de Lomé, où les accords existant entre l'UE et l'Europe de l'Est peuvent servir également de modèles comparatifs<sup>1</sup>.

Les différents travaux existants sur les simulation des accords de libre-échange entre l'Europe et la Méditerranée montrent que les avantages sont très limités voire négatifs en termes de flux commerciaux. Du fait des préférences actuelles accordées par l'UE aux produits exportés par les PSEM, il y aura en fait relatif démantèlement unilatéral. La balance commerciale des PSEM se détériore et elle supposera un afflux de capitaux pour compenser le déficit de la balance courante. De nombreuses industries de transformation fonctionnant sur un marché relativement protégé seront menacées même si durant les six premières années il y aura hausse de la protection effective du fait de la baisse de la protection sur les biens d'équipement et les biens intermédiaires. La baisse de la protection réduira les recettes assises sur les importations.

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

	MEDA	Multilatéralisme
Égypte	0,2 à 1,8 %	2,6 %
Maroc	1,3 %	-

<sup>1</sup> L'accord de libre-échange avec l'Afrique du Sud, en cours de négociation, peut servir de modèle. La réciprocité serait totale dans un délai de 10 à 12 ans. L'Afrique du Sud n'aurait pas accès au FED, et aux mécanismes stabex et sysmin mais elle bénéficierait d'une aide de 500 millions écus sur 4 ans. De nombreux problèmes se posent. L'Afrique du Sud voudrait se rapprocher des avantages de Lomé. Une zone de libre-échange risquerait d'accroître les problèmes intérieurs notamment de chômage. Les pays membres de la SACU risquent d'être perdants (détournement du commerce, concurrence pour les importations et les investissements).

Tunisie	- 0,9 à 1,6 %	5,3 %
Turquie	0,6 %	1,1 %

Source : Reiffers (1997), p. 118.

En revanche, plusieurs avantages économiques peuvent en résulter :

- La réforme de la fiscalité conduira à asseoir les recettes sur la valeur ajoutée interne. Au-delà de ces effets d'efficacité économique, il en résultera une transformation des structures sociales et des bases du pouvoir économique qui peut réduire le poids de l'économie de rente.
- L'arrimage à l'Europe peut créer un ancrage des politiques et une crédibilité favorable à l'attractivité des capitaux. Il faut toutefois rappeler qu'exception faite du secteur énergétique, les PSEM attirent très peu les capitaux extérieurs (Michalet, 1997). Les investissements industriels sont très limités. La Tunisie ou le Maroc représentent moins de 500 millions US\$ de flux d'investissements directs par an. Des incitations financières et des stabilisations réussies ont certes amélioré les fondamentaux de l'économie et a priori exercé des effets d'attraction. Elles ont toutefois des effets limités à côté de l'instabilité politique, de la faiblesse d'État de droit sanctionnant le non-respect des contrats, du niveau insuffisant de formation professionnelle, ou des manques de communications ou de télécommunications voire des prix des terrains. Surtout les marchés nationaux apparaissent relativement étroits. De plus, de nombreuses multinationales européennes craignent les résistances des syndicats voyant dans la délocalisation des investissements des risques de pertes d'emplois ou craignant la constitution de surcapacités de production menaçant les marchés européens.

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

Selon l'enquête du FIAS, les pays de la rive sud de la Méditerranée ne figurent pas sur la "short list" des "core countries" des investisseurs globaux (Michalet, 1997).

### 3.3. L'évaluation des coûts et avantages des accords de libre-échange

Les différents effets des accords de libre-échange peuvent être revisités au regard de la théorie économique. Les politiques commerciales peuvent être unilatérales ou multilatérales, multilatérales avec discrimination réciproque (ex. de l'Union Douanière) ou sans discrimination (ex. de l'OMC) (Collier et Gunning, 1995). Les arrangements régionaux peuvent être conçus pour des petites ou pour des grandes zones ; ils peuvent être Sud/Sud ou Sud/Nord et conduire dans ce cas à des clauses préférentielles avec absence de réciprocité (ex. des accords de Lomé) ou avec réciprocité (ex. de l'ALENA).

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

- Un des critères classiques (1) est celui des avantages statiques en termes de *bien-être* concernant les créations ou les détournements respectifs de flux d'échanges (cf. les modèles des Unions Douanières en équilibre partiel ou les modèles d'équilibre général calculable).
- Un autre critère (2) d'ordre institutionnel est devenu celui de la crédibilité et de l'ancrage ou du verrouillage des politiques. Ceux-ci permettent la prévisibilité des opérateurs, réduisent les risques de réversibilité des politiques commerciales et favorisent ainsi l'*attractivité des capitaux*.
- Un troisième critère (3) est celui dynamique des rythmes adéquats des réformes, de la *construction des avantages compétitifs* et de la protection d'activités vulnérables. L'expérience historique montre que les pays industrialisés, y compris ceux d'Asie de l'Est, ont mis en place durant leur première phase d'industrialisation une protection sélective permettant la mise en place d'un système industriel en combinant substitution d'importation et promotion d'exportation. Ce processus est-il encore valable dans un contexte de globalisation et de stratégies d'ouverture orientée vers les exportations ?
- Un quatrième critère (4) est celui des *coûts de transaction*, de négociation, de contrôle et d'accès à l'information et des relations de confiance et de proximité se nouant dans les relations extérieures.

### **3.3.1. Coût et avantage de la libéralisation unilatérale**

Les politiques commerciales *unilatérales* sont souvent préférables du fait de la lenteur des compromis et du coût de la coordination (critère 4). La libéralisation unilatérale est plus aisée. Elle permet de réaliser les gains provenant du libre-échange mondial (critère 1). Elle peut prendre en compte les différences de niveaux de développement et s'adapter au cas par cas (critère 3). Elle permet de réaliser des rythmes propres à chaque économie. Elle favorise indirectement les relations régionales (l'expansion du commerce intra-régional asiatique résulte ainsi largement de la libéralisation unilatérale des échanges). Par contre, elle se heurte à des problèmes de crédibilité liés à un défaut d'ancrage (critère 2). Elle est souvent liée à des pressions des bailleurs de fonds et est peu internalisée.

### **3.3.2. Coût et avantages de la libéralisation multilatérale**

Les politiques commerciales *multilatérales* reposent sur le principe de la clause de la nation la plus favorisée. Depuis l'OMC, l'obligation multilatérale est rattachée à un mécanisme unifié de règlement qui limite le recours à des mesures unilatérales. Au cours de l'Uruguay Round, les PVD ont réduit leurs tarifs de 13,5 % à 9,8 % et surtout ont consolidé dans une grande proportion leurs tarifs. Les pays PSEM sont membres ou en cours d'adhésion à l'OMC. Celle-ci présente plusieurs avantages. Les pays de l'OCDE ont certes normalisé leurs relations commerciales avec les pays anciennement à commerce d'État, mais ceux-ci font l'objet d'un traitement différencié. L'adhésion à l'OMC facilite l'accès aux marchés mondiaux et elle permet une protection contre l'imposition arbitraire de barrières douanières (critères 1 et 2). Elle crée des droits et des obligations : respect des accords commerciaux de réciprocité, caractère conditionnel de l'assistance externe. Inversement, les conditions d'adhésion sont coûteuses notamment en conduisant à une consolidation des droits (Banque Mondiale, 1996) (critère 4).

### **3.3.3. Coûts et avantages des accords régionaux**

Les accords *régionaux* sont marqués par des degrés plus ou moins élevés de discrimination et de libéralisation préférentielles et par des groupes de pays plus ou

moins importants et nombreux.

La discrimination commerciale réciproque de type AFTA, ALENA ou MEDA est non seulement un accord de libéralisation mais une "menace réciproque" (Collier et Gunning, 1995) qui n'existe pas dans le cas d'une libéralisation unilatérale. Elle permet dès lors d'ancrer les réformes et favorise des engagements irréversibles (critère 2). Elle accroît, vis-à-vis du reste du monde, la confiance dans la mise en œuvre durable des réformes en envoyant des signaux clairs et notamment permet les investissements dans le secteur exportateur. On estime qu'une approche régionale peut ainsi créer des bénéfices supérieurs en termes de bien-être qu'une libéralisation unilatérale si les barrières protectionnistes vis-à-vis du reste du monde ne sont pas conçues sur une base discriminatoire (critère 2). La coordination est par contre un processus lent, onéreux, difficile et qui peut se faire à des rythmes difficilement supportables pour les économies les moins développées (critère 3). Les arrangements régionaux réduisent les incertitudes en étant stabilisateurs et en permettant des anticipations des agents (Hugon, Pourcet et Quiers-Valette, 1994). Ils créent une crédibilité favorable à l'attractivité des capitaux. La libéralisation concertée conçue dans un cadre régional permet souvent d'accélérer le processus de libéralisation avec effet de dilution des préférences vis-à-vis des groupes d'intérêts (de Melo et Panagariya, 1993). Elle favorise des effets d'imitation entre pays et des pressions exercées par les pairs ; ce sont généralement les pays les plus ouverts qui entraînent les pays les plus protectionnistes.

### **3.4. Les relations d'intégration Europe-Méditerranée au regard des analyses du régionalisme**

#### ***3.4.1. La dimension territoriale du régionalisme***

Les pôles régionaux peuvent favoriser des effets de contagion et d'entraînement ou à l'inverse conduire à un développement inégal. Selon les analyses territorialisées, la correspondance entre État, nation et territoire disparaît avec la globalisation. La régionalisation traduit soit les interdépendances entre des acteurs localisés, les externalités technologiques et pécuniaires liées à des milieux infra-nationaux soit les rendements d'échelle conduisant à des répartitions géographiques d'activités. Selon Krugman (1997), dans un contexte de globalisation, la concentration géographique

permet des économies d'échelle. La théorie des politiques commerciales stratégiques montre que dans un univers oligopolistique et en concurrence imparfaite, le protectionnisme et la constitution de blocs commerciaux peuvent accroître la profitabilité des firmes et augmenter le revenu national. Les petites économies isolées sont caractérisées par des coûts élevés de transports et de transactions entre elles et par des barrières : il en résulte des productions sur petite échelle et des monopoles rendant ces unités peu compétitives. La libéralisation des marchés et la baisse des coûts doivent conduire à une localisation dans un espace régional permettant des économies d'échelle et assurant la compétitivité internationale. D'autres analyses mettent, à l'inverse, l'accent sur la glocalisation, les coopérations entre les grandes firmes globales et les PME locales et les relations transfrontières infra-nationales. Les théories de la hiérarchisation des avantages comparatifs par effets de diffusion-imitation et reproduction des écarts (Posner et Akamastu...) ont été complétées voire remises en cause, dans un contexte de raccourcissement des cycles de produits, par les analyses de retournement spatial et de renversement des avantages comparatifs, par émergence de nouveaux centres régionaux d'innovations. Les modèles de *croissance endogène spatialisée* intègrent les externalités d'agglomération, les informations, les communications et les équipements publics d'infrastructures ayant une dimension régionale d'où le concept de *capital spatial* utilisé par Baumont (1997) ou de *capital public spatialisé* de Akanni-Honvo et Léon (1998). Le capital peut être défini comme la somme des capacités productives localisées qui concourent à accroître la productivité des autres facteurs de production. Il existe un seuil minimal d'accumulation des biens publics spatialisés en-deçà duquel les externalités de croissance ne se produisent pas.

#### **3.4.2. La dimension institutionnelle du régionalisme**

Les nouvelles théories institutionnelles du régionalisme mettent l'accent sur le rôle de coordination des politiques économiques réduisant les risques de réversibilité, les transferts de souveraineté traduisant une asymétrie des préférences, la crédibilité liée à la dilution des préférences (en isolant les instances de contrôle et de pouvoir judiciaire des lobbies nationaux) et à la création institutionnelle (de Melo, 1993). La coopération verticale ou les accords de libre-échange Nord/Sud avec le rôle de tiers garant d'un pays du Nord permettent une crédibilité des politiques, elles réduisent les conflits d'intérêt nationaux et les stratégies de passager clandestin, elles favorisent

enfin un financement permettant des compensations entre les perdants et les gagnants de l'intégration. Le débat central est entre un régionalisme fédérateur conduisant à des transferts de souveraineté et un régionalisme coopératif assurant la compatibilité d'intérêts divergents entre États (Lafay et Siroen, 1994). Les institutions régionales réduisent les incertitudes en étant stabilisatrices et en permettant des anticipations des agents (Hugon, Pourcet et Quiers-Valette, 1994).

### **3.4.3. La dimension réticulaire du régionalisme**

Les relations entre l'Europe et le monde méditerranéen sont structurées par l'appartenance à des réseaux de commerce et de financement qui ont été structurés dans la longue durée et renvoient à des relations de proximité. Ainsi, les pays du Maghreb échangent-ils avec l'Europe du Sud de manière privilégiée alors que leur compétitivité en termes de prix d'accès est très proche vis-à-vis de l'Europe du Centre et du Nord. Les théories des organisations mettent en relief les coordinations hors marché, les réseaux (réseaux de firmes, réseaux linguistiques et culturels). Le rôle des coopérations, des conflits et des coordinations entre acteurs par des relations marchandes et non-marchandes devient central (Hugon, Pourcet et Quiers-Valette, 1994) ainsi que celui des relations de *proximité* fondant la confiance. Les *modèles de gravité* posent en principe que le volume d'échange entre deux pays est fonction de leur potentiel commercial (PIB, dotation de facteurs, caractéristiques géographiques) et de leur attraction commerciale. Celle-ci dépend positivement de la proximité géographique, sociale et culturelle et des arrangements commerciaux préférentiels et négativement des mesures de protection. Les facteurs de proximité sociale, culturelle, commerciale jouent un rôle déterminant. Ainsi le niveau des échanges intra-régionaux entre le Maghreb et l'Europe du Sud est supérieur à ce qu'indiquait le modèle sur la base des forces économiques "naturelles" et de la seule proximité géographique.

## **CONCLUSION**

Derrière les accords Europe-Méditerranée se posent évidemment des choix stratégiques concernant notamment la mise en place ou non d'un espace privilégié Europe-Méditerranée. On peut prévoir que la conjonction du désarmement douanier, du démantèlement des accords multi-fibres, des risques de hausse des produits alimentaires, de la concurrence des PECO liés à la hausse du poids de la population

active conduira dans cinq à six ans à des risques majeurs dans le Sud méditerranéen (Ould Aoudia).

Plusieurs axes paraissent prioritaires :

- La priorité est de favoriser l'attractivité des capitaux permettant de relancer les investissements, de développer des partenariats scientifiques et techniques, de promouvoir des relations interentreprises, et des joint ventures. L'attractivité des capitaux implique des mesures conformes aux facteurs explicatifs indiqués précédemment : formation professionnelle, mise à niveau des firmes locales, réformes structurelles. Elle implique la création d'un grand marché dynamique permettant le jeu des économies d'échelle et conforme au jeu de la régionalisation dans la globalisation (Michalet, 1997).
- Une conception asymétrique de l'aide doit être complétée par des intérêts mutuels dans des domaines où jouent les interdépendances Europe/Méditerranée : environnement, démographie, santé, sécurité, intérêts géo-stratégiques.
- L'UE peut favoriser un processus d'intégration entre les PSEM par des appuis monétaires amenant des accords de coopération, par un appui à la libéralisation facilitant une circulation des marchandises et des facteurs de production, et par une négociation progressive de l'accord de libre-échange avec des sous-ensembles régionaux en voie de constitution à géométrie variable et à vitesse différenciée.
- Il existe un important "trade off" dans le choix d'implantation des firmes entre les PECO et l'ex-URSS et les PSEM de même que des concurrences en termes d'affectation de l'aide ou de commerce. On peut également déceler des intérêts liés permettant de fonder des relations triangulaires PECO, PSEM, UE ; ainsi les excédents alimentaires des PECO peuvent compléter les excédents en fruits et agrumes des PSEM (Ould Aoudia).

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

Une coopération facilitatrice du développement implique :



- d'avoir plus de flexibilité dans l'allocation des ressources, de diversifier davantage les partenaires, d'avoir des conditionnalités simples liant l'aide à des performances et de responsabiliser les pays partenaires. Ceci suppose l'acceptation du principe de conditionnalité, l'appui à la coopération décentralisée et une évaluation permanente de la politique européenne.
- de créer un environnement stabilisé permettant le risque d'investissement en favorisant la reconstitution des États dans leurs fonctions essentielles. Une mise en perspective du développement à long terme permettrait de réconcilier des intérêts contradictoires et de donner plus de cohérences aux politiques d'aide et de coopération. Il est de l'intérêt de l'Europe et de la France, à l'instar du Japon dans l'espace Est Asiatique ou des États-Unis dans l'espace américain que ses espaces de proximité ou périphériques connaissent une dynamique d'élargissement des marchés et des revenus. L'aide ne peut être efficace que si elle accompagne des dynamiques internes et donc si elle s'intègre dans des politiques cohérentes conçues au niveau des États récipiendaires.

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

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

## RÉFÉRENCES

- Akanni-Honvo A. et Leon A., 1998, "La croissance endogène régionalisée" dans Hugon Ph. (éd.), *La régionalisation comparée en Afrique Sub-saharienne et en Asie Orientale*, n° spécial *Tiers Monde*, n° 155, Juillet-Septembre.
- Anderson K. and Blackhurst R. (ed.), 1993, *Regional Integration and the Global Trading System*, Harvester Wheatsheaf, New York.
- Baumont C., 1997, "Croissance endogène des régions et espace" dans Célimène F. et Lacour Cl., *L'intégration régionale des espaces*, Economica, Paris.
- Bellon B. et Gouia R. (éds.), 1998, *Investissements directs étrangers et développement industriel méditerranéen*, Economica, Paris.
- Benhayoun G., Catin M. et Regnault H. (éds.), 1997, *L'Europe et la Méditerranée : intégration économique et libre-échange*, L'Harmattan, Paris.
- Bensidoun I. et Chevallier A., 1996, *Europe-Méditerranée : le pari de l'ouverture*, Economica, Paris.
- Charfi F. et Ghorbel A., 1997, "Zone de libre-échange Tunisie-Union Européenne : les défis d'un partenariat" dans Benhayoun G., Catin M. et Regnault H., *L'Europe et la Méditerranée : intégration économique et libre-échange*, L'Harmattan, Paris.
- Chatelus M. et Petit P., 1997, "Le partenariat euro-méditerranéen : un projet régional en quête de cohérence", *Monde arabe, Magheb-Machrek*, n° hors série, Octobre.
- Collier P. and Gunning S.W., 1995, *Trade Policy and Integration: Implications for the Relations between Europe and Africa*, Blackwell Publishers, Oxford.
- de Melo J. and Panagarya A. (ed.), 1993, *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge University Press.

- Gabas J.J. et Sindzingre A., 1996, *Les enjeux de l'aide dans un contexte de mondialisation*, Séminaire GEMDEV, Paris, Sept, Ronéoté.
- GEMDEV, 1998, *La convention de Lomé en questions*, Karthala, Paris.
- Hibou B. et Martinez L., 1998, *L'Afrique du Nord et le partenariat euro-méditerranéen : les ambivalences d'une intégration régionale*, Rapport au Commissariat Général au Plan, Paris.
- Hugon Ph., 1993, *L'Économie de l'Afrique*, La Découverte, Paris.
- Hugon Ph., Pourcet G. et Quiers-Valette S. (éds.), 1994, *L'Afrique des incertitudes*, PUF, Paris.
- Hugon Ph., 1997, *Économie politique internationale et mondialisation*, Economica, poche, Paris.
- Hugon Ph. (éd.), 1998, *La régionalisation comparée en Afrique sub-saharienne et en Asie Orientale*, n° spécial *Tiers Monde*, n° 155, Juillet-Septembre.
- Jadot Y. et Rolland J.P., 1996, *Les contradictions de la politique européenne à l'égard des pays en développement*, Solagral, Ronéoté.
- Kebadjian G., 1995, "Le libre-échange Euro-Maghrebin : une évolution macro-économique", *Revue Tiers Monde*, n°144, Octobre-décembre.
- Krugman P., 1997, *La mondialisation n'est pas coupable. Vertus et limites du libre-échange*, La Découverte, Paris.
- Lafay G., 1996, *Comprendre la mondialisation*, Economica, Paris.
- Lyon Ch., Michalet Ch.A. et Pottier M., 1998, "Nouveaux modes de régulation entre firmes dans la mondialisation", dans Forum/Vinokur (ed), *Les Décisions Économiques*, Economica, Paris.
- Maghreb-Machrek, 1997, *La partenariat Euro-Méditerranéen : un projet régional en quête de cohérence*, Décembre.

- Michalet Ch.A., 1997, "Investissements étrangers : les économies du Sud de la Méditerranée sont-elles attractives ?", *Monde arabe Maghreb-Machrek*, Décembre.
- Mourji F., Chaâbita R. et Maghraoui S., 1997, "Les effets des accords de libre-échange entre le Maroc et l'Union Européenne", dans Benhayoun G., Catin M. et Regnault H., *L'Europe et la Méditerranée : intégration économique et libre-échange*, L'Harmattan, Paris.
- OMC, 1996, *Le commerce mondial en 1995 et les perspectives*, Forum, Mai.
- Reiffers J.L. (éd.), 1997, *La Méditerranée aux portes de l'an 2000*, Economica, Paris.
- Rutherford T.F., Ruström E.E. et Tarr D., 1995, *L'accord de libre-échange entre la Tunisie et l'Union Européenne*, Rapport, Mars.
- Stevens O., 1997, "Le glas de Lomé", *Courrier de la planète*, n° 42, Septembre-Novembre.
- Tapinos G., 1994, *Libre-échange et migration internationale au Maghreb FNSP*, étude pour la Commission Économique Européenne, Ronéoté.

**FREE-TRADE AGREEMENTS WITH SOUTHERN  
AND EASTERN MEDITERRANEAN COUNTRIES  
WITHIN THE CONTEXT OF REGIONALIZATION  
AND GLOBALIZATION**

*Abstract* - The free-trade agreements between the European Union (E.U) and the countries to the South and East of the Mediterranean operate in a new commercial and multilateralist rationale and within a new context of regional agreements. The following article exposes fresh data and tries to evaluate the evolution of the agreements between the E.U and the S.E.M.C, furthermore, it demonstrates the conflicts and compatibility that exist between these preferential relations and the rules of W.T.O. Finally, it analyzes the scope of the Euro-Med project and the future commercial agreements between the E.U and S.E.M.C from the view point of theoretical debate between unilateral multilateral and regional liberalization and the analyses of North/ South type regionalism.

**LOS ACUERDOS DE LIBRE-INTERCAMBIO CON LOS PAISES  
DEL SUR ET DEL ESTE DEL MEDITERRÁNEO ENTRE  
LA REGIONALIZACIÓN Y LA MUNDIALIZACIÓN**

*Resumen* - Los acuerdos de libre-intercambio, entre la Unión Europea (U.E.) y los países del sur y del este del Mediterráneo (PSEM) se ponen en práctica en un nuevo contexto de multilateralismo comercial y de acuerdos regionales. Este artículo presenta los nuevos repartos y la evolución de los acuerdos entre la U.E. y los PSEM así como los conflictos y compatibilidad que existen entre estas relaciones preferentes y las normas de la OMC. Por último este artículo analiza las perspectivas referentes al proyecto de Euro-Med y a los futuros acuerdos comerciales entre la Unión Europea y los PSEM respecto al debate teórico entre la liberalización unilateral, multilateral y regional así como respecto a los análisis del nuevo regionalismo Norte/Sur.