



# Conférence Femise 2003

4, 5 et 6 décembre 2003, Marseille

Forum Euro-Méditerranéen des Instituts Economiques  
[www.femise.org](http://www.femise.org)

---

**Les perspectives d'intégration entre l'Union européenne, les PECO  
et les pays Sud méditerranéens : incidences sur les tendances de  
la spécialisation des activités en Europe**

**S. Dupuch, E.M. Mouhoud et F. Talahite**

**CEPN- CNRS UMR 7115, Université de Paris 13**



Cette conférence a été réalisée avec le soutien financier de la Commission des Communautés Européennes. Les opinions exprimées dans les contributions n'engagent que les auteurs et ne reflètent pas l'opinion officielle de la Commission.

This Conference was produced with financial support from the Commission of European Communities. The opinions expressed in the contributions are those of the authors only and do not necessarily reflect the opinions of the Commission of European Communities.

Institut de la Méditerranée





**CEPN**  
**CNRS**  
**UMR 7115**  
Centre d'Economie de  
l'université de Paris Nord

Les perspectives d'intégration entre l'Union européenne, les PECO et les  
pays Sud méditerranéens : incidences sur les tendances de la  
spécialisation des activités en Europe

S. Dupuch, E.M. Mouhoud et F. Talahite

(CEPN- CNRS UMR 7115, Université de Paris 13)

## Introduction

Un travail récent a évalué les effets de l'élargissement de l'Union européenne aux pays d'Europe Centrale et Orientale (PECO) sur la spécialisation et la polarisation des activités en Europe (Dupuch, Jennequin, Mouhoud 2001). A partir d'une approche d'économie géographique appliquée à l'intégration économique et monétaire européenne, un rapport du Plan (CGP, 1999), dégagait le scénario d'une Europe globalement diversifiée où les nations conservent la plupart de leurs activités et échangent entre elles des biens différenciés verticalement. Parallèlement, la polarisation des activités entre régions s'accélère à l'intérieur des nations. Néanmoins, la possibilité d'une double divergence infra-nationale entre le centre de l'Europe et ses périphéries, n'est pas exclue pour les pays membres moins avancés encore marqués par des divergences structurelles profondes.

L'objectif de ce papier est d'analyser l'impact, au delà des accords de libre échange Euro méditerranéens, d'une intégration plus profonde entre les pays du Sud et de l'Est Méditerranéens (PSEM) et l'Union Européenne (UE), à la fois sur les modalités de spécialisation en Europe et pour les pays tiers méditerranéens eux-mêmes.

La mesure du processus de spécialisation et de concentration des activités en Europe (en termes de commerce et d'emploi) en incluant explicitement les Etats-membres de l'UE et les PECO a permis de montrer que les pays candidats les plus avancés s'orientent vers le modèle espagnol de rattrapage, de maintien d'une diversification des activités et tendent à rejoindre le schéma européen de spécialisation intra-branche (Dupuch & al., 2001). A l'opposé, les autres pays risquent de rester enfermés dans une spécialisation inter-branche traditionnelle et connaître une logique de type centre-périphérie vis-à-vis de l'UE. En outre, cet élargissement n'est pas susceptible de modifier substantiellement à court ou moyen terme l'Europe diversifiée, même si les risques de décrochage de certains pays d'Europe du Sud (Grèce, Portugal) directement concurrencés par les PECO dans leurs principaux domaines ne sont pas à négliger.

L'accord de libre échange euro-méditerranéen, bien que n'ayant ni la portée ni la couverture sectorielle de l'accord d'élargissement aux PECO, constitue une avancée dans l'intégration commerciale entre l'UE et les PSEM. Sa mise en œuvre est trop récente pour permettre d'analyser, *ex post*, ses implications macro-économiques et en matière de spécialisation internationale ; il est pourtant possible d'esquisser une comparaison des conditions d'insertion des PSEM à l'Union européenne avec celles des pays d'Europe Centrale et Orientale, en distinguant deux types de changements structurels et institutionnels différents dans leur élaboration mais liés dans leurs implications :

- les réformes économiques menées par les Etats du Sud et de l'Est de la Méditerranée d'une part ;
- le contenu de l'accord d'association euro-méditerranéen lui même d'autre part ;

Dans ce papier nous élargissons notre échantillon aux PSEM (Turquie, pays du Maghreb, Egypte). Dans un premier temps, il s'agit de rassembler les principaux faits stylisés sur les conditions d'insertion des PSEM en comparaison avec celles des pays d'Europe du Sud et les PECO, dans l'Union Européenne : structure des échanges commerciaux, convergence ou divergence réelle vis à vis de l'UE, niveau technologique et d'éducation.

Dans un second temps, on étudie le cadre institutionnel de la mise en œuvre de l'accord de libre échange entre l'UE et les PSEM à travers une double analyse : l'accord lui-même d'une part, les réformes structurelles en cours dans les PSEM d'autre part.

Enfin, il est proposé une évaluation du processus de spécialisation des activités des pays de l'UE en intégrant les PECO et les PSEM dans l'échantillon. Il s'agit de vérifier si l'insertion de ces derniers confirmera le scénario du maintien de la diversification des nations européennes (échanges intra-branches dominants) ou au contraire si l'hétérogénéité croissante induite par cet élargissement conduira vers un schéma de type centre-périphérie.

## **I. Les conditions d'insertion des PSEM à l'Union européenne : une comparaison avec les pays d'Europe du Sud et les PECO**

Avant de s'intéresser aux effets de l'accord de libre échange sur la spécialisation internationale des PSEM et de l'Union européenne dans son ensemble, il semble opportun de dresser un bilan de la convergence structurelle de ces pays par rapport aux PECO d'une part et aux pays d'Europe du Sud d'autre part. Les conditions, en termes de rattrapage économique, dans lesquelles l'accord de libre échange est mis en oeuvre entre des partenaires de niveaux de développement différents, influencent sensiblement les effets de la libéralisation commerciale. Dans une première section, nous comparons l'évolution des principales variables de convergence structurelle (PIB par tête, productivité, structures, productives, technologie et capital humain...).

### Convergence des niveaux de vie par habitant : éléments de comparaison

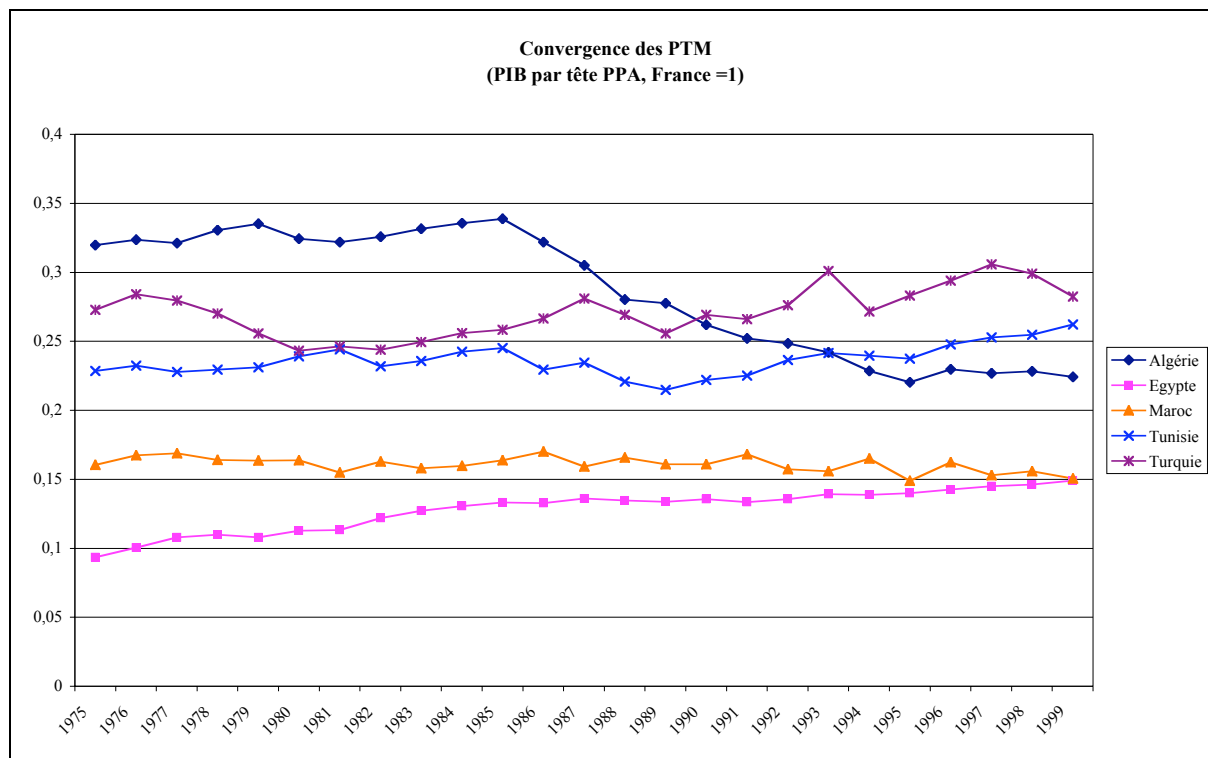
Par rapport à la France<sup>1</sup>, les PSEM conservent une position structurellement faible en termes de PIB par tête. On distingue deux groupes de pays : l'Algérie, la Turquie et la Tunisie présentent des PIB/tête d'environ 30 % de celui de la France alors que l'Égypte et le Maroc demeurent à des niveaux inférieurs à 15 %. En outre, ces pays connaissent une convergence très lente voire une dégradation de leur position relative. Par exemple, l'Algérie recule de 10 points entre 1975 et 1999 (graphique 1).

Les PSEM les mieux placés (Algérie, Tunisie, Turquie) se rapprochent des PECO candidats exclus de la vague d'adhésion prévue en mai 2004 (Bulgarie, Roumanie). L'écart entre le Maroc et l'Égypte d'une part et les PECO les plus avancés (Slovénie, Hongrie, République Tchèque, Slovaquie) d'autre part est évidemment très élevé (de 1 à 4). Enfin, relativement aux pays d'Europe du Sud, l'écart est quasiment de 1 à 5 pour le Maroc et l'Égypte et de 2,5 à 3 pour le premier groupe (Algérie, Tunisie, Turquie).

### ***Graphique 1: Convergence réelle des PSEM par rapport à la France***

---

<sup>1</sup> Pour le calcul de la convergence des niveaux de vie, nous avons pris la France comme référence au lieu de la moyenne de l'union Européenne, en raison de l'importance des échanges commerciaux des pays du Sud de la méditerranée avec ce pays. La référence à la France offre en outre des avantages de stabilité dans la mesure où la composition des membres de l'UE s'est largement modifiée ces dernières années.



**Tableau 1. PIB par habitant et taux de croissance annuel du PIB des pays méditerranéens, d'Europe du Sud et des candidats à l'élargissement de l'Union européenne (en %)**

	PIB par habitant (1999) France =1		Taux de croissance du PIB						
	1999	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Bulgarie	0.23	-1,5	1,8	2,9	-10,1	-7	3,5	2,4	5,8
Rép.Tchèque	0.58	0,1	2,2	5,9	4,8	-1	-2,2	-0,8	3,1
Estonie	0.35	-9	-2	4,3	3,9	10,6	4,7	-1,1	6,4
Hongrie	0.49	-0,6	2,9	1,5	1,3	4,6	4,9	4,2	5,2
Lettonie	0.29	-14,9	0,6	-0,8	3,3	8,6	3,9	1,1	6,6
Lituanie	0.29	-16,2	-9,8	3,3	4,7	7,3	5,1	-3,9	3,3
Pologne	0.37	3,8	5,8	7	6	6,8	4,8	4,1	4
Roumanie	0.26	1,5	3,9	7,1	3,9	-6,1	-4,8	-2,3	1,6
Slovaquie	0.47	-3,7	11	6,7	6,2	6,2	4,1	1,9	2,2
Slovénie	0.72	2,8	5,3	4,1	3,5	4,6	3,8	5,2	4,6
UE-15		-0,5	2,8	2,3	1,6	2,5	2,9	2,5	3,3
Grèce	0.67	-1,6	2,0	2,1	2,4	3,2	3,6	3,3	4,3
Portugal	0.70	-1,1	2,2	2,8	3,2	3,7	3,9	3,1	3,4
Espagne	0.78	-1,2	2,3	2,7	2,4	3,5	3,9	3,7	4,1
Algérie	0.22	-2,2	-1,2	3,8	3,8	1,1	5,1	3,5	
Egypte	0.15	2,9	3,9	4,7	5,0	5,5	5,6	5,9	
Maroc	0.15	-1,0	10,4	-6,6	12,2	-2,3	6,5	0,2	
Tunisie	0.26	2,2	3,3	2,3	7,1	5,4	5,0	6,2	
Turquie	0.28	8,4	-5,5	7,2	7	7,5	3,1	-4,7	7,2

Source : Eurostat, Banque Mondiale

En outre, les taux de croissance du PIB sont très fluctuants en particulier au Maroc (production agricole) et dans les pays pétroliers (variations des cours). Les pays les plus stables sont l'Egypte et la Tunisie avec des taux de croissance relativement forts (environ 5 à

7 %). La Turquie, qui a subi plusieurs crises financières connaît également d'importantes fluctuations.

## Les structures productives

La part de l'agriculture dans la valeur ajoutée (tableau 2) est plus élevée dans les PSEM (comprise entre 11 et 17%), ainsi que les PECO les moins avancés (Bulgarie, Roumanie). Elle tend vers 4% en moyenne pour les pays candidats, à rapprocher des pays du Sud de l'Europe ; et se réduit lentement dans tous les pays de l'échantillon, plus fortement au Maroc et parmi la majorité des pays candidats dont le changement structurel est nettement perceptible, en particulier en Roumanie et chez les Etats Baltes.

Ce changement structurel est également palpable dans l'industrie dont la part s'établit aux alentours de 28% de la valeur ajoutée dans les pays du Sud de l'Europe et de 30% dans les pays candidats (sauf la République Tchèque) et les pays méditerranéens (à l'exception de l'Algérie). En Turquie et dans la majorité des PECO, la contribution de l'industrie à la valeur ajoutée diminue au profit des services. D'importants changements structurels ont lieu dans les PECO des années 90, sauf dans les plus avancés d'entre eux où il y a une relative inertie des différentes contributions, car ils ont plutôt vécu ces transformations dès les premières années de la transition.

**Tableau 2. Répartition sectorielle de la valeur ajoutée (en %)**

	Agriculture		Industrie		Services	
	1996	1999	1996	1999	1996	1999
UE-15	2	2	27	27	70	71
Espagne	5	4	28	28	67	69
Portugal	5	4	27	27	68	69
Grèce	8	7	21	20	71	72
Bulgarie	15	15	28	23	57	62
Rep.Tchèque	5	4	43	43	53	53
Estonie	8	6	29	26	64	68
Hongrie	7	6	32	34	61	61
Lettonie	9	4	31	26	60	71
Lituanie	13	9	33	32	54	59
Pologne	6	3	33	31	62	65
Roumanie	20	15	44	30	36	55
Slovaquie	5	4	37	32	59	64
Slovénie	5	4	38	38	57	58
Algérie	12	11	51	51	37	38
Egypte	17	17	32	32	51	51
Maroc	19	15	31	33	50	53
Tunisie	14	13	28	28	58	59
Turquie	17	16	28	24	55	60

Source : Banque Mondiale

<sup>2</sup> Pour le calcul de la convergence des niveaux de vie, nous avons pris la France comme référence au lieu de la moyenne de l'union Européenne, en raison de l'importance des échanges commerciaux des pays du Sud de la méditerranée avec ce pays. La référence à la France offre en outre des avantages de stabilité dans la mesure où la composition des membres de l'UE s'est largement modifiée ces dernières années.

La part des services s'établit pour les pays du Sud de l'Europe à des niveaux proches de la moyenne européenne (72%). Les pays candidats sont légèrement en retrait mais dans la plupart d'entre eux, elle dépasse désormais 60% de la valeur ajoutée. S'agissant des PSEM, la Turquie et la Tunisie présentent des structures similaires tandis que le Maroc, l'Égypte et surtout l'Algérie restent à des niveaux proches de 50%.

### Les différences de productivité en niveau

Une étude récente (Chevallier et Unal-Kesenci 2001) montre que les écarts de productivité manufacturière observés par rapport à la France sont plus faibles que les écarts de revenus par tête. On observe une certaine convergence de ceux-ci au cours des 15 dernières années, Toutefois, les niveaux de productivité ne se rapprochent pas du niveau français, à l'exception de la Turquie dont la productivité du travail progresse sensiblement plus que celle de la France pour la même période, malgré une forte croissance des effectifs employés. Dans le cas de l'Espagne et du Portugal, il faut noter que cette croissance du revenu par tête est autant due à une croissance économique plus rapide qu'à une croissance démographique plus faible que celle de la France.

**Tableau 4 : Productivité par tête dans les secteurs manufacturiers (France = 100, 1997)**

	Espagne	Portugal	Turquie	Maroc	Egypte
Total secteur manufacturier (1981)	98	48	66	45	20
Total secteur manufacturier (1997)	92	43	74	34	21
IAA	92	37	62	50	21
Textile	98	50	86	46	18
Chimie	92	59	94	40	23
Electrique-électronique	83	39	79	39	27*

\*électromécanique

Source : Chevallier & Unal-Kesenci (2001)

On observe par ailleurs une très forte divergence des niveaux de productivité de l'industrie manufacturière de la plupart des PSEM par rapport à l'Espagne (qui, elle, se rapproche étroitement de la France). En revanche l'écart entre le niveau du Portugal et celui des PSEM est faible. La Turquie présente même de meilleures performances que le Portugal. Il convient de souligner le recul de 5 points du niveau de productivité de ce dernier en 1981 et 1997. Dans le secteur du textile-habillement, branche d'entrée des pays en développement dans la division internationale du travail, la productivité de la Turquie est proche de celle de l'Espagne et se situe à près de 30 points au dessus de celle du Portugal. Les autres PSEM se situent néanmoins à des niveaux très faibles dans tous les secteurs, en particulier dans le cas de l'Égypte.

Enfin, plus généralement, pour les pays dont l'agriculture représente une part importante de l'activité (Maroc, Égypte, plus de 40% de la population active), la faible productivité apparente de ce secteur par rapport au reste de l'économie pèse sur sa performance globale. Inversement, dans les pays développés, le recul de l'agriculture est plus sensible dans l'emploi que dans la valeur ajoutée, ce qui se traduit par une hausse de la productivité de l'ensemble de l'économie (Chevallier & Unal-Kesenci, 2001).

## Le capital humain et l'éducation

Les niveaux de scolarisation diffèrent fortement au sein des pays de l'échantillon. Dans l'enseignement supérieur, le taux a fortement progressé partout (sauf en Lituanie). Initialement bas dans les PSEM (moins de 5 % en 1998) sauf en Egypte, il double dans tous ces pays entre 1980 et 1995 ; Sa progression est beaucoup plus forte en Turquie (quatre fois le niveau de 1980). Plus rapide sur la période 1990-1995 pour ces deux derniers pays, elle le fut dans les années 1980 pour l'Algérie et le Maroc. La Turquie est le seul pays à présenter des taux dans l'enseignement supérieur proches des PECO où ils sont les plus bas (Roumanie, Slovaquie, République tchèque). L'écart avec les plus avancés des PECO et les pays d'Europe du Sud est très élevé. En Bulgarie, Estonie et Lituanie, ils se rapprochent de ceux des pays d'Europe du Sud et de la France (40%). Mais ce sont ces mêmes pays qui présentent les taux les plus bas dans l'enseignement secondaire.

**Tableau 4. Taux de scolarisation brut par cycle d'éducation**

	Primaire (%)			Secondaire (%)			Supérieur (%)		
	1980	1990	1995	1980	1990	1995	1980	1990	1995
France	111,10	108,50	106,10	84,60	98,50	111,30	25,30	39,60	51,00
Grèce	102,90	97,80	93,90	81,20	93,30	95,30	17,10	24,80	42,50
Portugal	123,20	123,40	128*	37,20	67,40	106,3*	10,70	23,20	37,20
Espagne	109,00	108,60	109,00	86,90	104,10	122,10	23,20	36,70	48,60
Bulgarie	97,80	97,60	96,80	84,50	75,20	78,00	16,20	31,10	39,40
Rep. Tchèque	95,50	96,40	104,00	114,30	91,20	98,70	17,50	16,00	21,90
Estonie	103,00	110,70	91,30	126,60	101,90	103,70	24,50	26,00	38,10
Hongrie	96,40	94,50	103,20	69,50	78,60	97,80	14,10	14,00	23,80
Lettonie	102,00	94,20	88,70	99,40	92,70	85,00	23,50	25,00	25,70
Lituanie	78,80	90,70	95,90	113,60	91,90	84,20	34,80	33,80	28,20
Pologne	99,60	98,30	96,40	77,10	81,50	97,60	18,10	21,70	24,70
Roumanie	103,80	91,30	99,90	93,90	92,00	77,90	12,10	9,70	18,30
Slovaquie	..	..	102,80	..	..	93,70	18,30	18,60	20,20
Slovénie	98,20	108,30	97,70	38,10	91,10	90,50	20,20	23,70	33,30
Algérie	94,50	100,20	106,60	33,00	60,80	62,50	5,90	11,40	12,00
Egypte	73,10	93,80	99,80	50,50	76,20	76,50	16,10	15,90	20,30
Maroc	83,00	66,90	83,70	26,00	35,30	38,50	5,90	10,60	11,20
Tunisie	102,10	113,30	116,80	27,00	44,90	60,40	4,80	8,40	12,90
Turquie	96,00	99,00	..	35,00	47,00	..	5,40	13,10	18,20

Source : Banque Mondiale

Il est aussi à remarquer que les taux dans l'enseignement secondaire et primaire sont beaucoup plus faibles pour les PSEM<sup>4</sup> que pour les PECO : en particulier au Maroc où il ne dépasse pas les 40 % dans le secondaire et 80 % d'une classe d'âge dans l'enseignement primaire et dans les pays d'Europe du Sud. Les niveaux de scolarisation constituent un indicateur à utiliser avec prudence : ce sont les seules données disponibles permettant des

<sup>3</sup> Cet écart, malgré les parts budgétaires importantes consacrées à l'éducation, s'explique par la démographie. La transition en cours devrait faire cesser dès maintenant la pression sur l'éducation primaire, mais il faudra attendre environ 7 ans pour le secondaire et 15 pour le supérieur (Courbage, 1999).

<sup>4</sup> Cet écart, malgré les parts budgétaires importantes consacrées à l'éducation, s'explique par la démographie. La transition en cours devrait faire cesser dès maintenant la pression sur l'éducation primaire, mais il faudra attendre environ 7 ans pour le secondaire et 15 pour le supérieur (Courbage, 1999).

comparaisons internationales mais elles fournissent néanmoins une mesure approximative des niveaux d'éducation.

Au total, on constate une nette divergence structurelle entre les PSEM et les pays de l'UE relativement à la position des PECO ou des pays d'Europe du Sud. Les conditions structurelles d'insertion des PSEM sont marquées par une faible convergence structurelle. Toutefois, l'observation de certaines variables, révèle un véritable rattrapage d'un pays comme la Turquie en termes de productivité, tandis qu'en Europe du Sud, d'autres connaissent une dégradation de leur convergence structurelle. Les indicateurs retenus montrent que les PECO sont dans l'ensemble nettement mieux placées que les PSEM : les *PSEM les plus avancés rejoignent à peine le niveau des PECO les moins avancés*.

## **II. Le cadre institutionnel euro-méditerranéen de libéralisation des échanges**

Nous analysons d'abord les conditions liées à l'accord lui-même. La crédibilité d'une telle annonce pour les pays candidats et les firmes qui souhaitent investir dans la région, peut être sensible au critère d'extension ou de couverture sectorielle et à celui de la durée. Plus l'accord est pérenne, plus il est susceptible de favoriser un engagement durable et capitalistique permettant de sortir des opérations classiques de délocalisation des activités d'assemblage intensives en main-d'œuvre et de favoriser le rattrapage. Nous analysons ensuite les conditions externes à l'accord, liées aux réformes structurelles des économies des pays signataires. Les effets du libre échange peuvent également en dépendre.

### ***1. Les conditions liées à l'accord lui-même***

La levée progressive des barrières douanières est prévue pour les produits manufacturés. Les biens agricoles et les services ne sont que très partiellement concernés par le processus de libéralisation : principalement en raison du maintien des dispositions de la PAC pour les premiers et de la politique migratoire de l'UE pour les seconds. Ainsi formulé, le libre-échange s'impose surtout aux partenaires méditerranéens, en particulier au Maghreb où 60 à 70 % des importations proviennent de l'UE et où les taux de protection sont parmi les plus élevés de la région. Sur les marchés européens en effet, il n'existe pas ou très peu de barrières à démanteler pour les produits méditerranéens<sup>5</sup>. Le caractère unilatéral du désarmement douanier pour les produits manufacturés serait à l'origine d'une aggravation du déficit commercial des PSEM avec l'UE. On a pu l'observer dans le cas de la Tunisie, même si d'autres facteurs non directement imputables au libre-échange - demande intérieure en hausse, appréciation du dollar, baisse de la production de pétrole, aléas climatiques - sont aussi en cause (Dessus, Suwa, 2000).

Le Maghreb avait accès aux marchés européens dans le cadre d'accords de coopération reconductibles périodiquement. En 1988, pour compenser l'entrée de l'Espagne et du Portugal, l'UE avait promis d'éliminer progressivement tous les droits de douane appliqués aux produits maghrébins. Cependant, si l'UE tient tous ses engagements - élargissement à

---

<sup>5</sup> Si les accords d'association n'apportent pas d'avantages nouveaux en matière d'accès au marché européen, cela ne signifie pas qu'aucun obstacle ne subsiste sur ce marché, mais seulement que les obstacles existants ne sont pas de nature à être levés par un tel accord. Ainsi, par exemple, « les mesures protectionnistes du secteur européen du textile ne sont pas totalement éliminées par l'accord de libre-échange et l'UE continue de lancer des actions anti-dumping » (Chevalier, Freudenberg, 2001).

l'Est, démantèlement de l'accord multifibres (produits du textile et de l'habillement), OMC - cet accès des producteurs maghrébins à son marché perdra son caractère de privilège<sup>6</sup>. Toutefois, comparé à des accords de coopération devant être renouvelés périodiquement, le partenariat euro-méditerranéen apporte l'avantage de la pérennité, source de crédibilité pour les décisions d'investissements directs étrangers : les firmes sont alors davantage susceptibles de s'engager à long terme dans ces économies<sup>7</sup>. Par ailleurs, l'Europe peut accorder à ses partenaires de nouveaux avantages. Ainsi, les pays méditerranéens viennent d'obtenir la possibilité de bénéficier de l'extension du « système paneuropéen de cumul de l'origine »<sup>8</sup> : les marchandises ayant subi une transformation pourront accéder aux tarifs douaniers préférentiels en vigueur dans toute la zone. Cette extension devrait être favorable à l'augmentation des échanges dans l'espace « paneuro-méditerranéen »<sup>9</sup>.

Mais la levée des protections douanières provoque surtout une augmentation mécanique des importations de produits européens par les PSEM. De 1995 à 1997 en Turquie, après l'entrée en vigueur de l'Union douanière (1996), elles sont passées de 17,4 à 24,8 milliards de dollars, alors que les exportations vers l'UE n'ont progressé que de 12 à 13,5 milliards de dollars. Rappelons que si l'union douanière impose un tarif extérieur commun -assez faible dans le cas de l'UE- la ZLE maintient des tarifs différents selon les pays. Or ceux-ci demeurent élevés dans les PSEM. Aussi risque-t-on de voir substituer des produits européens à ceux, même plus compétitifs (hors droits de douane), provenant du reste du monde (Leveau & Jolly, 2000). Cette hausse des importations européennes - en partie due à un détournement de commerce au détriment de pays tiers (*hub-and-spoke*) - accentue la concentration, déjà très forte, des échanges des PSEM avec leur partenaire du Nord et aggrave la sensibilité de leur commerce extérieur aux fluctuations de la croissance de l'UE. En contrepartie, pour que les exportations augmentent, il faudrait un afflux d'investissements étrangers dans des secteurs tournés vers l'exportation, comme cela eut lieu en Turquie, atténuant la brutale augmentation des déficits commerciaux avec l'Europe consécutive à l'ouverture. Pour l'heure on enregistre plutôt une stagnation des flux d'IDE en direction des PSEM qui ont signé un accord de libre-échange avec l'UE, voire un déclin<sup>10</sup>.

Pourtant, en règle générale, les pays méditerranéens ont levé les restrictions, libéralisé leurs codes d'investissements et adopté des politiques favorables à l'IDE : exonérations fiscales, guichet unique, discrimination en faveur des exportations. En dépit de cela, l'environnement des entreprises est toujours jugé défavorable, ce qui pose le problème des réformes structurelles. La faiblesse de ces IDE s'explique aussi par des facteurs institutionnels externes aux pays d'accueil: la décision d'investir dépend certes de choix décentralisés, mais les pouvoirs publics des pays d'origine jouent un rôle important. La création de la BERD et les garanties et incitations qu'elle avait apportées aux investisseurs avaient été un puissant levier pour la promotion des IDE dans les PECO. Concernant le volet financier du partenariat euro-

---

<sup>6</sup> « Tout en répugnant à offrir aux PED une ouverture accrue de leurs marchés pour les produits qui constituent leurs principaux avantages comparatifs, les pays industrialisés réduisent progressivement les avantages qu'ils accordaient traditionnellement aux pays en développement dans le cadre du 'traitement spécial différencié' (TSD) » (Benaroya, Cling, 2002).

<sup>7</sup> L'adhésion à l'OMC joue le même rôle. Cependant, comme le montrent Cogneau, Dumont et Izzo (1998) et Mouhoud (1998), les investissements directs sont davantage influencés par le degré d'approfondissement de l'intégration régionale que par l'annonce d'un accord de libre échange. Ceci est endogénéisé sous la forme de la réduction d'une prime de risque à l'investissement.

<sup>8</sup> Millgram (2001) observe que l'utilisation parallèle d'autres instruments de politique commerciale (mesures anti-dumping et de sauvegarde, restrictions volontaires, contrôle des prix, accords préférentiels généraux ou spécifiques à certains produits, règles d'origine) a été accrue depuis que les derniers cycles de négociation de l'OMC ont permis de larges réductions tarifaires.

<sup>9</sup> Selon une étude d'impact effectuée par l'université de Sussex pour le compte de l'UE, sans cette possibilité, le niveau des échanges entre les pays restera inférieur d'au moins 40% à ce qu'il pourrait être (EuroMed Report n°38, 20 mars 2002).

<sup>10</sup> L'effet *hub-and-spoke* se manifeste aussi par le fait que tant que les PSEM maintiennent des barrières entre eux, les investisseurs ont intérêt à s'implanter en Europe, pour un accès libre à tous les marchés des pays partenaires.

méditerranéen, plusieurs projets furent envisagés, dont la création d'une banque euro-méditerranéenne de développement régional, sur le modèle de la BERD. Après des années d'hésitations et de tergiversations, l'Europe a opté le 14 mars 2002 pour la proposition minimale, "une facilité financière renforcée au sein de la Banque Européenne d'Investissement (BEI) pour financer les investissements privés et d'infrastructure euro-méditerranéens"<sup>11</sup>. Si le caractère faible de cette décision est interprété comme l'expression d'une frilosité de l'engagement de l'UE dans la région, cela peut être un signal négatif pour les décisions d'IDE.

Pour les biens manufacturés, le démantèlement est progressif<sup>12</sup> : d'abord les biens importés non produits localement (biens d'équipement, produits intermédiaires), jusqu'aux biens de consommation finale (seulement à partir de la cinquième année). Dans le cas tunisien, cela a paradoxalement entraîné une hausse de la protection effective dans certains secteurs où le prix des intrants importés a baissé tandis que la protection du produit final était maintenue. La levée en priorité des barrières douanières pour les équipements et les produits intermédiaires non produits localement nécessaires à la production industrielle des PSEM et la baisse consécutive de leurs prix devraient permettre des gains de productivité interne et externe. Mais ils pourraient dans un premier temps, être inférieurs à l'augmentation des importations européennes consécutive au démantèlement douanier (Chevallier, Bensidoun, 1996).

En revanche, rien n'empêche les PSEM d'abaisser simultanément certaines barrières douanières en faveur de leurs partenaires non européens de manière à pouvoir bénéficier de la concurrence entre eux. Cette mesure favoriserait l'ouverture multilatérale, dans l'esprit de l'OMC<sup>13</sup>. Les simulations réalisées par l'OCDE préconisent à l'Egypte, dont le commerce est diversifié, d'étendre l'ouverture de ses échanges à d'autres régions que l'Europe pour minimiser les effets de diversion de commerce (Dessus, Suwa-Eisenmann, 1998). A certains égards, les pays du Sud et de l'Est méditerranéens ont intérêt à ouvrir symétriquement leurs marchés à leurs principaux partenaires commerciaux du reste du monde (Talahite, 1996), les uns pour minimiser les risques de détournement de commerce (surtout pour les pays du Machrek dont le commerce extérieur est plus diversifié), les autres pour diversifier leurs échanges extérieurs et réduire la vulnérabilité de leurs économies aux fluctuations cycliques en Europe (en particulier pour les pays du Maghreb dont les échanges sont concentrés avec l'UE).

Ces effets annoncés par les modèles « statiques »<sup>14</sup> - négatifs pour l'essentiel, du moins à court terme - devraient, selon une partie de la littérature, être contrebalancés par des effets dynamiques liés au « choc » du libre-échange et aux changements structurels qu'il peut

---

<sup>11</sup> Euro Med Report, n°38, 20 mars 2002. Une année après le lancement de cette facilité et après en avoir évalué les performances, sera éventuellement prise la décision de créer une filiale majoritaire de la BEI dans la région.

<sup>12</sup> Lors de la négociation de l'accord d'association, l'Algérie, sans remettre en cause les échéances fixées à la construction d'une ZLE, espérait obtenir une modification des modalités de la déprotection industrielle telles que définies à Barcelone. Arguant de la spécificité de son économie du fait de la « rupture systémique » que constitue la transition, elle s'opposait au principe de démantèlement tarifaire progressif et défendait celui d'une révision périodique (tous les 3 à 5 ans) en fonction de l'apport communautaire dans la mise à niveau du secteur industriel algérien (M'hamsadji-Bouzidi, 1998). Cette proposition ne fut finalement pas retenue, mais l'accord comprend des clauses spécifiques aux « industries naissantes ou à certains secteurs en restructuration ou confrontés à de sérieuses difficultés, surtout lorsque ces difficultés entraînent de graves problèmes sociaux ».

<sup>13</sup> Rappelons que le traité du GATT donne la priorité à l'ouverture multilatérale des économies et n'accorde une dérogation en faveur des unions régionales qu'à condition qu'elles marquent un progrès dans le sens de la libéralisation même partielle, des échanges. Dans tous les autres cas, la « préférence régionale » est proscrite.

<sup>14</sup> Les simulations menées à l'aide de modèles d'équilibre général calculable sur les pays de la région concluent que la signature d'un accord régional ne peut conduire qu'à un avantage statique limité et le plus souvent à une perte en bien-être, tandis que la libéralisation multilatérale du commerce de tous les biens sans discrimination entre les partenaires apporterait un gain supérieur. Voir pour la Tunisie Rutherford, Rutstrom et Tarr (1995), pour l'Egypte Dessus, Suwa (1998).

provoquer dans les économies du Sud, en particulier en matière de compétitivité<sup>15</sup>. L'un des principaux effets positifs indirects attendus consiste dans l'incitation à réaliser ou accélérer les réformes structurelles. Or qu'en est-il dans ce domaine ?

## **2. Le cadre d'application de l'accord de libre échange : la question des réformes structurelles**

En règle générale, tous les pays de l'échantillon ont, à des périodes différentes, engagé des réformes structurelles. Ceux du Sud, puis de l'Est de l'Europe dans le cadre de la convergence nominale et des critères de Maastricht ; les PECO, avec la transition à partir des années 1990; et les PSEM avec les programmes d'ajustement structurel. Ce qui différencie les derniers est peut-être le fait que les réformes n'y sont pas soumises à une dynamique unificatrice comme peut l'être la perspective d'adhésion à l'UE. Ainsi, leurs ressources pétrolières ont permis à certains pays (Algérie, Egypte, Syrie) de repousser les échéances. D'autres, comme la Tunisie, ont reporté certaines contraintes (réforme de la législation, privatisations) en recourant aux zones de production *off shore*. De plus, le fait que les premiers à ouvrir leur économie aient vu leur taux de croissance diminuer, du moins au début, ne plaidait pas en faveur de la libéralisation. Alors que dans la région, la croissance s'est maintenue au-dessus de la moyenne des PVD, elle a diminué en Egypte, au Maroc et en Tunisie.

Si la plupart de ces pays réussissent à faire passer les mesures de stabilisation macro-économiques (baisse du niveau de l'inflation, maîtrise des déficits budgétaires et extérieurs), ils ont plus de mal à réaliser les réformes institutionnelles, en particulier dans le secteur bancaire et la fiscalité. Cela s'explique par le fait qu'elles sont loin de faire l'unanimité, alors qu'elles nécessitent pour leur mise en œuvre l'adhésion et la participation de larges secteurs de l'économie et de la société. Les privatisations en particulier sont partout très lentes ou bloquées (Egypte, Turquie, Algérie, Tunisie<sup>16</sup>).

Parmi ces pays, ceux qui disposent d'une base industrielle peuvent se répartir en deux catégories :

- ceux dont le secteur productif, résultant de politiques de développement menées dans les années 60-70 - substitution aux importations (Egypte, Syrie) ou stratégies proches du modèle soviétique (cas de l'Algérie dont les ressources énergétiques ont servi à financer une industrie sidérurgique et pétrochimique) - est largement étatisé et tourné vers le marché intérieur. Ces industries, qui dépendent des importations pour une grande partie de leurs inputs, n'exportent pas et ne sont donc pas directement soumises aux normes du marché mondial, tant que le marché intérieur reste protégé. Dans la plupart des cas, elles connaissent des difficultés de gestion et présentent une très faible rentabilité. La majorité de ces pays, sous la pression du FMI, ont engagé des programmes de restructuration des entreprises publiques, mais ces réformes, qui nécessitent d'être étendues bien au delà du secteur industriel (banques, institutions économiques, fiscalité, droits de propriété, marché du travail, lois sociales, etc.) avancent très lentement et rencontrent de nombreux obstacles. Les privatisations en particulier, condition posée par le FMI au rééchelonnement de la dette extérieure (Egypte 1991, Algérie 1994), représentent la mesure la plus difficile à appliquer. Tant que ces réformes sont en cours, il n'est pas aisé d'évaluer les potentialités réelles du secteur productif

<sup>15</sup> Selon Leveau, Jolly (2000), ceux-ci sont déduits essentiellement de trois opportunités que l'accord d'association est supposé ouvrir ou favoriser: l'accès au marché européen, le transfert de technologie et l'harmonisation des normes.

<sup>16</sup> à l'exception du Maroc qui a réalisé la privatisation de nombreux secteurs de son économie, en particulier dans le secteur banque-finace, ce qui a d'ailleurs gonflé artificiellement le montant des IDE, dont une partie correspond à l'acquisition d'actifs. En Egypte également, ce secteur a attiré 26% des flux d'IDE.

ni ses capacités de reconversion. Mais il est clair que plus elles traînent en longueur, plus s'accroît la tendance à la désindustrialisation (destruction du système productif, destruction des capacités productives, fuite des cerveaux et de la main d'œuvre qualifiée, perte des savoirs-faire)<sup>17</sup> ;

- ceux qui, ayant appliqué des politiques de substitution aux importations, ont pu reconverter une partie de leur système productif et l'orienter davantage vers l'exportation. C'est le cas du Maroc dès les années 70 -ses exportations se répartissent aujourd'hui également entre produits finis de consommation (vêtements, cuir, électronique), demi-produits (dérivés du phosphate) et produits agro-alimentaires - et de la Tunisie, qui a opté pour les zones franches et la sous-traitance internationale essentiellement dans le textile. Mais, dépendant de la fiscalité douanière pour leurs ressources budgétaires, ils n'ont réduit que tardivement et très progressivement les protections (restrictions quantitatives et droits de douane) et maintiennent encore des tarifs relativement élevés. Cela s'explique par la difficulté à réformer la fiscalité interne afin de la substituer à la fiscalité externe.

Nombre d'études montrent que dans les systèmes dominés par la fiscalité indirecte -douanière en particulier- les pertes fiscales constituent l'effet négatif le plus évident du démantèlement (estimées entre 9 et 35% du total des taxes perçues, soit 1 à 4% du revenu de chaque pays, Abed, 1998). Ceux qui devraient être les plus touchés sont le Liban et l'Algérie<sup>18</sup> et, dans une moindre mesure, le Maroc et la Tunisie. S'y ajoutent les pertes de recettes sur les éventuels détournements du commerce avec des pays tiers, au profit de l'UE, ainsi que sur les taxes intérieures (selon le degré de substitution des produits européens à ceux importés ou produits localement). Toutefois, ce processus doit s'étaler sur 12 ans, et ces pertes peuvent être partiellement compensées par l'augmentation d'autres recettes, comme par exemple la TVA en cas de croissance de la consommation. Ces pays sont donc enjointes à accélérer leur transition fiscale afin de substituer la fiscalité interne à la fiscalité externe.

L'enjeu de cette transition est double : il s'agit de trouver des ressources pour compenser la perte de recettes pour le budget de l'Etat (instauration ou perfectionnement de la TVA, amélioration de la collecte des impôts) ; et de réformer et rationaliser l'impôt afin de corriger les distorsions qu'il provoque et en faire un véritable instrument de politique économique (simplification et clarification du système afin de faciliter les échanges ; modernisation du fisc ; diversification de l'impôt de manière à mieux répartir la pression fiscale et cibler de façon plus précise la politique fiscale)<sup>19</sup>.

Ces réformes ont été initiées dans certains PSEM bien avant leur association avec l'UE<sup>20</sup>. Selon une étude récente, des progrès ont été réalisés notamment en Egypte, au Maroc, en Jordanie et en Tunisie (Abed, 1998). L'auteur cite une évaluation de l'efficacité de l'administration fiscale pour la collecte de la TVA faite par le FMI : au Maroc et en Tunisie<sup>21</sup>, ce ratio, d'environ 65%, est comparable à celui du Portugal. Mais dans la majorité des PSEM, le système fiscal demeure « complexe, inefficace et lourd à administrer ».

---

<sup>17</sup> Mouchard (2001) note que certains PEC ont su tirer avantage de caractéristiques de l'économie socialiste dans leurs échanges avec l'UE.

<sup>18</sup> Du fait de l'importance de ses importations de l'UE (56% du total). Cependant, les ressources de l'Etat algérien proviennent aussi en grande partie des revenus des hydrocarbures.

<sup>19</sup> Finalement, les raisons qui avaient conduit à l'endettement extérieur (faiblesse de l'impôt et de l'épargne locale mobilisée par le système financier) et que l'on avait cru pouvoir contourner par le recours à l'IDE, continuent à faire obstacle dans le nouveau contexte.

<sup>20</sup> la TVA a été introduite au Maroc en 1986, en Tunisie en 1988, en Algérie en 1992 et la GST (*generalized sales taxes*) en 1991 en Egypte.

<sup>21</sup> L'étude précise qu'une amélioration de 10% de l'efficacité de la TVA générerait près d'1% d'augmentation du PIB dans ces deux pays. Il préconise aux pays francophones d'Afrique du Nord de mettre fin à la séparation entre déclaration et collecte, source d'inefficacité, d'évasion et d'erreurs.

Enfin, parmi les réformes les plus délicates à réaliser, citons celle du marché du travail, dans un contexte de chômage massif et de licenciements consécutifs aux privatisations, qui rend très coûteuse la mise en place d'allocations pour les chômeurs. Dans le cadre du partenariat, l'UE propose des actions de formation. Mais ces pays connaissent un important chômage de diplômés. De plus, la mise aux normes européennes entraîne une déqualification de la main d'œuvre et une dévaluation des diplômes et savoirs faire locaux. Cette dévalorisation ne concerne pas seulement les métiers traditionnels, mais également les connaissances et l'expérience accumulées lors de la période d'industrialisation et du développement autocentré<sup>22</sup>.

Les tendances démographiques pourraient contredire l'orientation actuelle de la politique économique. Selon une enquête de l'INED (Courbage, 1999) qui remet en cause l'image d'une démographie explosive dans la région<sup>23</sup>, « la transition de la fécondité est bien en cours et la convergence avec la démographie de la rive Nord de la Méditerranée s'accroît ». De plus, les personnes âgées étant encore prises en charge par la famille, dans les 30 prochaines années, le vieillissement de la population ne devrait pas compromettre les effets positifs de cet allègement de la natalité. Par contre, la décroissance des effectifs d'entrants dans la population d'âge actif ne s'amorcera qu'au tournant du siècle, mais elle sera alors très rapide, menant parfois à des pénuries de main d'œuvre. C'est donc maintenant que la région a besoin d'investissements, et si les IDE ne viennent pas, la situation pourrait justifier un relais momentané par l'Etat. D'autant que « le ralentissement des investissements démographiques (notamment en éducation) par rapport aux investissements économiques permettra des réorientations de l'intervention de l'Etat vers des secteurs plus directement liés à la production, générateurs d'emplois ».

La plupart de ces pays sortent de régimes d'économies dirigées, administrées, protégées et l'une des premières conséquences de l'ouverture est de rendre caduques leurs institutions. Ils s'engagent dans des réformes visant à édifier un cadre institutionnel pour la régulation économique, à un moment où, face à la contrainte extérieure, les pays développés coordonnent leurs politiques économiques et en harmonisent les instruments, cédant même une part de leur souveraineté à des instances supérieures de régulation, comme dans le cas de l'UE. L'effort nécessaire pour mettre en place ces instruments peut alors apparaître comme démesuré au regard de leur faible efficacité dès lors que leur champ d'action se limite au cadre de la nation, et les PSEM peuvent être tentés de brûler les étapes. La perspective de se coordonner entre eux n'étant pas attrayante, ils préfèrent se rapprocher de la puissance la plus développée de la région. Mais le partenariat euro-méditerranéen leur offre-t-il cette opportunité ?

Le fait est que le cadre défini à Barcelone en 1995 n'a à ce jour pas favorisé la mise en place d'une telle stratégie. Les explications en sont multiples :

- Ce type d'accord, dont seul le cadre global a été défini multilatéralement lors de la Conférence de Barcelone en 1995<sup>24</sup> mais dont la signature est négociée unilatéralement par chaque pays avec l'UE, favorise les stratégies individuelles<sup>25</sup>. Ainsi la Tunisie, qui a été la première à signer, a pu prendre de l'avance ; les autres ont essayé de profiter de l'expérience

---

<sup>22</sup> Une étude de l'OCDE pour la modélisation en équilibre général du marché du travail en Egypte ne retient pour la définition des travailleurs qualifiés que ceux qui ont atteint au moins le niveau universitaire, « ce qui semble être le critère de qualification effectivement reconnu par le marché » (Dessus, Suwa, 2000).

<sup>23</sup> Hypothèse sur laquelle sont fondées notamment les projections des Nations Unies.

<sup>24</sup> En réalité, il y avait asymétrie puisque les pays de l'UE étaient déjà coordonnés entre eux tandis que les autres ne l'étaient pas (Talahite, 1997).

<sup>25</sup> Cela favorise aussi l'effet *hub-and-spoke* (détournement de commerce et d'investissements provenant de pays tiers au profit de l'UE).

de ceux qui les avaient précédés pour mieux négocier l'accord, dans les limites toutefois de leur marge de manœuvre, qui restait très étroite ;

- Composé de 3 volets (politique et sécuritaire, économique, social et culturel), le partenariat est, de l'avis de nombreux observateurs, tributaire des objectifs de l'Europe en matière de sécurité et de contrôle des flux migratoires, et le volet économique reste soumis à cet objectif. Mais même dans ces limites, et dans la mesure où il est affirmé que la solution à moyen et long terme des problèmes de sécurité et de migrations est liée au développement économique du Sud, les PSEM auraient pu peser sur l'orientation du volet économique en faveur d'une stratégie favorable à la relance de leurs économies. Or il se trouve qu'ils ont eux-mêmes privilégié l'aspect politique et sécuritaire (comme ce fut le cas de l'Algérie) ;

- Même si le volet économique de l'accord ne se réduit pas à la libéralisation des échanges, dans les faits, c'est surtout sur les questions commerciales que le partenariat a réalisé des avancées<sup>26</sup>. Ainsi, des progrès ont été réalisés dans le sens de la simplification, la modernisation et l'harmonisation des procédures douanières. A partir du constat que « le seul démantèlement tarifaire n'est pas suffisant pour assurer le développement rapide du commerce et une augmentation significative des investissements directs » (Euromed Report, 38, 2002), la tendance est à étendre l'harmonisation des réglementations et des normes bien au delà de la sphère des échanges. Mais cette démarche qui consiste à contourner les blocages politiques et institutionnels par des mesures d'ordre technique a ses limites.

- L'un des obstacles à la croissance économique des PSEM réside dans le fait que c'est l'une des régions du monde où l'intégration régionale a le moins progressé<sup>27</sup> (le plus faible volume d'échanges est entre pays du Maghreb, avec moins de 4% du total). Les flux d'IDE intra-zone sont réduits, y compris par rapport à d'autres régions en développement. Pour la période 1995-97, ils représentent en moyenne moins de 9% des échanges extérieurs des pays de la zone. Le marché local est jugé trop restreint pour attirer des IDE<sup>28</sup> et les multinationales préfèrent opérer individuellement depuis l'UE plutôt que d'y localiser leurs activités de production. Cette faible intégration accentue l'effet centre-périphérie qui caractérise l'accord d'association. Une étude récente (Devlin, Page, 2001) montre, à partir de l'analyse d'indices d'avantages comparatifs révélés, qu'il existe une « complémentarité régionale modérée » entre les pays arabes. A la question de savoir si une zone arabe de libre-échange pourrait compléter l'initiative euro-méditerranéenne, la réponse est que, sous certaines conditions<sup>29</sup>, elle pourrait favoriser la compétitivité et aider à contrebalancer l'effet centre-périphérie. Les pays de la région ont récemment noué entre eux des accords de libre échange<sup>30</sup>. Cependant, la concertation Sud-Sud, à l'image de l'accord d'association et sous son impulsion, se limite essentiellement aux échanges et n'a pas encore intégré des dimensions telles que la définition de stratégies industrielles ou la coordination des politiques économiques.

---

<sup>26</sup> Face à la lenteur des procédures de ratification (l'accord avec la Jordanie, négocié en avril 1997, ne devrait entrer en vigueur qu'en mai 2002), il est question de conclure des accords intérimaires pour mettre en œuvre rapidement les aspects des accords d'association qui ne nécessitent pas d'être ratifiés, ce qui s'applique surtout au volet commercial.

<sup>27</sup> Une analyse plus fine montre que l'ensemble des pays (sauf la Tunisie) a intensifié ses échanges avec les pays du Golfe et particulièrement l'Arabie Saoudite pendant les années 80 ; et que les échanges intra-régionaux se sont diversifiés depuis la fin des années 80 (Devlin, Page, 2001).

<sup>28</sup> « Le potentiel d'un marché Sud-Sud pourrait être stimulé par l'élargissement démographique de la région et de ses sous-régions, qui atteignent des effectifs appréciables » (Courbage, 1999).

<sup>29</sup> « Compte tenu des échecs successifs des diverses tentatives d'intégration arabe, les pays arabes devront pousser plus loin leur engagement de réforme du commerce régional s'ils veulent asseoir la crédibilité de leur secteur privé » (Devlin, Page, 2001).

<sup>30</sup> il existe entre les pays arabes de la région MENA 3 accords régionaux complets et plus de 45 accords bilatéraux préférentiels (ne couvrant en général que des ensembles limités de produits ne concurrençant pas la production locale): instauration d'une ZLE pour les produits industriels entre la Tunisie et le Maroc sur une période de 12 ans (ratifié en 1998 ; négociation pour les produits agricoles reportée à 2000) ; accord dans le cadre de la Ligue Arabe (1998), pour la création d'une grande zone arabe de libre-échange (GAFTA) sur une période de 10 ans (réduction de 10%/an des droits de douane sur les imports jusqu'à disparition complète en 2007) ; création de l'Union du Maghreb Arabe en 1989 avec pour objectif ultime la création d'une union douanière, mais sans échéance précise (Devlin, Page, 2001).

### III. Les effets sur les flux d'IDE et la transformation de la spécialisation internationale : comparaison PSEM-PECO-Europe du Sud

Dans cette section nous analysons les effets de l'intégration commerciale des PSEM et des PECO sur la dynamique de leurs spécialisations internationales et le type d'IDE que ces pays peuvent attirer ainsi que l'impact de la nature et de la qualité des IDE sur la transformation de leur spécialisation internationale.

#### 1. L'impact de l'élargissement aux PECO, et de l'accord de libre échange euro-méditerranéen sur la spécialisation des zones régionales

Les échanges internes à l'Union Européenne représentent plus des deux tiers du commerce des pays membres. Dès lors, la part des pays du sud de la méditerranée et des PECO est négligeable dans le commerce de l'UE. En revanche, la part de l'UE dans les exportations de ces deux zones est très importante.

**Tableau 5a : Poids de l'UE, des PECO candidats et des pays méditerranéens dans les exportations européennes**

	1970	1980	1990	1995	1999
UE-15	59,92	60,78	66,56	61,64	61,31
Espagne	1,61	1,55	3,73	3,89	4,93
Grèce	0,82	0,77	0,90	0,92	0,88
Portugal	0,75	0,64	1,19	1,27	1,56
PECO-10	1,62	1,56	0,96	3,50	4,55
Maroc	0,33	0,33	0,31	0,31	0,31
Tunisie	0,15	0,33	0,26	0,27	0,29
Algérie	0,70	0,96	0,44	0,31	0,25
Egypte	0,30	0,65	0,38	0,32	0,39
Turquie	0,39	0,38	0,72	0,90	1,03

Source : CEPII-CHELEM, calculs des auteurs

**Tableau 5b : Poids de l'UE dans les exportations de l'UE-15, des PECO et des pays méditerranéens**

	1970	1980	1990	1995	1999
UE-15	59,92	60,78	66,56	61,64	61,31
Espagne	51,69	53,96	71,45	72,18	71,16
Grèce	56,13	49,53	68,36	59,97	50,02
Portugal	52,40	66,02	80,42	79,92	82,20
PECO-10	-	-	-	60,19	67,29
Maroc	75,99	68,99	71,52	71,76	66,56
Tunisie	64,81	84,22	77,67	79,60	81,19
Algérie	81,27	42,91	67,86	67,27	61,26
Egypte	25,46	65,84	59,05	55,04	47,09
Turquie	53,64	47,69	55,87	50,86	54,46

Source : CEPII-CHELEM, calculs des auteurs

Dans le cas des PECO, près de 68% des exportations sont dirigées vers l'UE. Les programmes de privatisation massive et les politiques de stabilisation macroéconomique ont

favorisé la réorientation du commerce de ces économies vers l'UE. D'autres facteurs comme l'effondrement économique de l'ex-URSS ou la signature d'accords de libre-échange avec la Communauté Européenne (Chevalier & al., 1999) expliquent également cette réorientation. L'Espagne et surtout le Portugal ont depuis 1970 largement réorienté leurs exportations vers les autres pays membres de même que le Maroc et la Tunisie privilégient les exportations vers l'UE. A l'inverse, la Grèce, l'Égypte et la Turquie ont une structure commerciale moins orientée vers l'Europe.

### La spécialisation des pays périphériques et méditerranéens

La littérature montre globalement que l'UE présente une spécialisation internationale relativement faible et disparate. Les pays du noyau dur sont les plus diversifiés tandis qu'à la périphérie (en particulier le Portugal et la Grèce), ils apparaissent comme plus spécialisés. En évolution, la mise en place du marché unique implique généralement un accroissement des disparités dans les structures industrielles mais les pays sont affectés différemment selon qu'ils se situent au centre ou à la périphérie. Pour ceux du centre, l'indice de spécialisation croît plutôt en fin de période tandis que les autres connaissent un processus de déspecialisation en début de période (Amiti, 1999 ; Midelfart-Knarvik & al., 2000).

**Tableau 6 : Indice de Krugman (spécialisation relative vs UE-15)**

	87-89	90-92	93-95	96-99
Espagne	0,509	0,515	0,521	0,524
Portugal	0,952	0,922	0,913	0,831
Grèce	1,189	1,151	1,066	1,024
Pologne			0,832	0,745
Hongrie			0,622	0,655
Slovénie			0,662	0,669
Slovaquie			0,681	0,661
Estonie			0,949	0,977
Rép.Tchèque			0,586	0,563
Bulgarie			0,889	0,945
Roumanie			0,980	1,086
Lettonie			1,172	1,245
Lituanie			0,990	1,007
Algérie	1,832	1,862	1,862	1,826
Égypte	1,527	1,398	1,396	1,370
Maroc	1,446	1,454	1,436	1,448
Tunisie	1,344	1,305	1,312	1,375
Turquie	1,096	1,171	1,126	1,043

Source : CEPII-CHELEM, calculs des auteurs

La méthode d'évaluation de la spécialisation internationale appliquée aux pays d'Europe du Sud, aux pays candidats et aux pays méditerranéens se fonde sur le calcul d'indices de Krugman<sup>31</sup> calculés sur données d'exportations vers l'UE-15 avec une désagrégation relativement fine à 72 produits (source : CEPII-CHELEM). Ils montrent que parmi les Etats-membres d'Europe du Sud, l'Espagne est la moins spécialisée ; l'indice apparaît en outre

<sup>31</sup> L'indice appliqué est le suivant :  $K_i(t) = \sum_k \text{abs}(v_i^k(t) - \bar{v}_i^k(t))$  avec :  $v_i^k(t) = x_i^k(t) / \sum_k x_i^k(t)$  et  $\bar{v}_i^k(t) = \sum_j x_j^k(t) / \sum_k \sum_j x_j^k(t)$ . Il renseigne sur l'écart entre la structure de production  $v$  du pays  $i$  et la moyenne des structures de l'ensemble des pays de l'UE-15, avec  $k$  les différents secteurs de l'économie. Il prend des valeurs comprises entre 0 pour une spécialisation nulle et 2 pour une spécialisation complète.

relativement stable. Le Portugal et la Grèce, initialement plus spécialisés, connaissent un processus de diversification des activités, ce qui reflète un rapprochement de leurs structures industrielles avec la moyenne des Etats-membres.

La majorité des PECO, particulièrement les plus avancés d'entre eux, sont plus diversifiés que le Portugal et la Grèce. La République Tchèque par exemple affiche un niveau de spécialisation voisin de celui de l'Espagne. Les Balkans et les Etats Baltes, moins avancés et plus éloignés géographiquement de l'Union présentent les indices les plus élevés. La spécialisation de la Lettonie est la plus élevée.

Les pays candidats sont généralement spécialisés dans les secteurs intenses en ressources naturelles (métallurgie, bois) et en travail (textile-habillement) tandis qu'ils restent désavantagés dans les secteurs à forte intensité capitalistique comme les machines, les biens d'équipement ou encore les produits chimiques (Freudenberg & Lemoine, 1999). Toutefois, des divergences nettes apparaissent et le contenu de la spécialisation se modifie pour plusieurs d'entre eux. Les plus avancés disposent désormais d'avantages dans certains secteurs de pointe ou à forte intensité capitalistique tout en conservant des avantages non négligeables là où la valeur ajoutée est plus faible (Boillot & Lepape, 2002). La Hongrie par exemple, possède des avantages comparatifs dans l'électronique ou l'informatique, secteurs dans lesquels les autres PECO sont plutôt désavantagés L'Estonie présente désormais un avantage dans le matériel de télécommunications tandis que les autres pays baltes et la Bulgarie ou la Roumanie restent marqués par une spécialisation forte dans les secteurs traditionnels (produits agricoles, métallurgie, textile). La Pologne également exporte pour l'essentiel dans ces secteurs (charbon, textile, métallurgie).

**Tableau 7 : Indice de similarité de Finger (1999)**

	UE-15	Espagne	Portugal	Grèce	PECO-10	PECO groupe 1	PECO groupe 2	Maroc	Tunisie	Algérie	Egypte
UE-15											
Espagne	0,739										
Portugal	0,594	0,637									
Grèce	0,485	0,553	0,482								
PECO-10	0,730	0,704	0,687	0,514							
PECO groupe 1	0,753	0,714	0,682	0,463							
PECO groupe 2	0,499	0,509	0,554	0,622		0,578					
Maroc	0,273	0,335	0,376	0,467	0,341	0,294	0,481				
Tunisie	0,305	0,302	0,453	0,453	0,397	0,364	0,507	0,611			
Algérie	0,081	0,064	0,045	0,144	0,068	0,052	0,134	0,057	0,088		
Egypte	0,333	0,320	0,384	0,534	0,393	0,335	0,521	0,342	0,359	0,471	
Turquie	0,502	0,562	0,594	0,608	0,576	0,548	0,576	0,488	0,454	0,471	0,462

Source : CEPII-CHELEM, calculs des auteurs

Les pays méditerranéens sont les plus spécialisés de l'échantillon, à l'exception de la Turquie dont l'indice, qui décroît rapidement, est proche de ceux des pays candidats les moins avancés. Le Maroc, la Tunisie et l'Egypte présentent des niveaux relativement proches. La très forte spécialisation de l'Algérie est due à ses exportations de pétrole et de gaz. Ces pays exportent une part non négligeable de biens manufacturés, mais à faible valeur ajoutée. C'est par exemple le cas du textile pour le Maroc et la Tunisie. Ils possèdent également des avantages comparatifs dans des secteurs agricoles et/ou intensifs en ressources naturelles.

Enfin, l’Egypte possède des avantages marqués dans les produits pétroliers (pétrole et produits raffinés).

Le tableau 7 renseigne sur la similarité des structures d'exportation entre les différents pays de l'échantillon. Plus les indices sont élevés, plus les structures commerciales des pays correspondants sont proches. Pour l’Espagne et les PECO les plus avancés, les indices proches de 0.75 révèlent une structure des échanges assez convergente par rapport à l’UE. On retrouve globalement la même hiérarchie que l’indicateur de PIB par tête et les indices de spécialisation. En revanche, le Portugal et la Grèce avoisinent les PECO du deuxième groupe et la Turquie. A nouveau, les deux groupes de PECO divergent nettement entre eux tandis que les PSEM affichent une similarité de leurs échanges avec l’UE-15 presque deux fois plus faible que pour les PECO les moins avancés. De plus, l’indice sert à comparer les pays périphériques entre eux afin de repérer les effets de concurrence ou de complémentarité éventuels. Les PECO semblent davantage en concurrence entre eux et avec l’Europe du Sud et la Turquie qu’avec les pays méditerranéens qui apparaissent très complémentaires vis-à-vis de l’UE. Concernant les PSEM entre eux, Maroc et Tunisie ont des indices proches entre eux d’une part et vis à vis des PECO les moins avancés d’autre part ; tandis que ceux de l’Egypte et surtout de l’Algérie sont plutôt faibles, en raison de la part importante de leurs exportations de biens intensifs en ressources, en particulier pétrolières. Enfin, la Turquie est plus proche des PECO et des pays d’Europe du Sud.

## ***2. Le rôle des IDE dans le processus de rattrapage et de transformation de la spécialisation internationale: éléments empiriques***

Dans le cas de l’Espagne et de certains PECO se préparant à intégrer l’UE, on peut observer un effet des entrées d’IDE contribuant à l’évolution de la spécialisation vers un scénario de type intra-branche. Les investissements directs s’effectuent généralement par le biais d’opérations de privatisation des grandes sociétés existantes ou d’accords de coopération et de joint-venture avec des firmes locales. Tout en partageant les risques liés à la rentabilité future des investissements, les firmes étrangères se trouvent en bonne position pour conquérir les marchés locaux. Elles apportent leurs savoir-faire et leurs structures de management, ce qui contribue à faciliter la transition vers des structures modernes. D’emblée, les PECO se sont insérés dans les nouvelles formes d’IDE qui en principe facilitent les transferts de technologie et de savoir-faire.

Le cas des pays méditerranéens est plus délicat. Jusqu’à présent, les retombées des IDE restent marginales. Au cours des dernières années et malgré le partenariat euro-méditerranéen, les entrées d’IDE ont été modestes pour diverses raisons : contraintes institutionnelles, lenteur du rythme de privatisations, incertitude macroéconomique, étroitesse des marchés...

### **Des mouvements d’IDE très sélectifs**

Après 1989, les IDE se sont massivement dirigés vers l’Europe de l’Est. Potentiellement, ils pèsent donc sur la structure des exportations et la dynamique de la spécialisation internationale. Rapportés aux flux dirigés vers les pays en développement, la part des pays candidats n’a cessé de s’accroître au cours des années 89-2000 passant de 5% en 1990 à près de 9% à la fin de la décennie (tableau 8) Provenant essentiellement de l’Union Européenne, les IDE à l’Est se concentrent toutefois dans trois pays : Pologne, République Tchèque et

Hongrie. A eux trois, ils regroupent plus des trois quarts des entrées d'investissements en Europe Centrale et Orientale.

**Tableau 8 : Flux annuels moyens d'investissements directs (en millions de dollars)**

	1989-1994	1995-1998	1999-2002
Monde	201398	471678	986764
Pays développés	139314	291915	748721
Pays en développement	58448	162288	211732
Union Européenne	78958	150748	480812
Europe du Sud	14034	10804	30992
PECO-10	2584	12777	20618
PSEM-5	2282	2868	5055
Algérie	27	258	802
Egypte	839	799	864
Maroc	353	565	1259
Tunisie	355	409	614
Turquie	708	838	1517
PSEM-5/PVD (en %)	3,90	1,77	2,39
PECO-10/PVD (en %)	4,42	7,87	9,74

Source : CNUCED

Le diagnostic est moins favorable<sup>32</sup> pour les PSEM, qui restent peu attractifs aux entrées d'investissements directs, leur part dans les flux n'ayant cessé de décroître dans les années 1989-2000. Leur montant est resté relativement modeste dans tous les pays de la région<sup>33</sup>.

Les données relatives à la distribution sectorielle des IDE restent rares pour les PECO et très marginales pour les PSEM. Dans les premiers, les statistiques de la CNUCED montrent que les flux s'orientent majoritairement dans les services (distribution, transport et télécommunications) pour les pays les plus avancés dans la transition (Slovénie, Hongrie, République Tchèque) mais vers l'industrie et les secteurs traditionnels (agro-alimentaire) en Pologne et surtout en Roumanie (Dupuch & al., 2001).

Dans les PSEM, les informations disponibles montrent une forte concentration des IDE dans un petit nombre de secteurs. En Tunisie, l'énergie, en particulier le secteur gazier, attire environ 2/3 des entrées d'IDE, le reste se répartissant entre le tourisme et les industries légères à faible intensité en compétences et bas coût de main d'œuvre. Au Maroc, ils privilégient les services - plus précisément la finance et le tourisme - tandis qu'en Egypte, c'est majoritairement vers la finance<sup>34</sup> et le pétrole qu'ils se dirigent.

En termes de déterminants de ces IDE, les écarts de coûts salariaux entre les PECO et les pays de l'UE constituent un facteur d'attractivité, même si les différences de rémunérations entre les PECO ne sont pas déterminantes dans le choix de localisation des FMN. Toutefois, la

<sup>32</sup> Les données d'IDE dans la zone méditerranée sont à prendre avec prudence. Par exemple, les données fournies par la CNUCED tendent à surévaluer les flux en direction de cette région, si on les compare aux chiffres de balance des paiements des pays investisseurs (Alessandrini & Resmini, 2000)

<sup>33</sup> Le cas de l'Algérie est paradoxal car bien qu'étant l'un des pays qui a reçu le montant le plus élevé d'IDE (dans le secteur des hydrocarbures), ceux-ci ne sont pas tous comptabilisés comme tels pour des raisons liées à la nature de la propriété.

<sup>34</sup> Pour ces deux derniers pays, les IDE dans la finance sont conjoncturels car découlant des privatisations.

proximité des pays de l'Est avec le centre de l'UE favorise les pays de la première vague et les perspectives d'accès au marché en font également des localisations particulièrement attractives pour les investissements étrangers (Dupuch & Milan, 2002). Les structures industrielles et technologiques et l'annonce de deux phases d'adhésion distinctes ont également contribué à la répartition inégalitaire des entrées d'IDE dans les PECO. La fragilité des économies des Balkans et la lenteur des réformes contribuent à décourager les investisseurs, les IDE se sont donc concentrés dans les pays les plus avancés dans la transition tout en contribuant à leur restructuration et leur modernisation (Bevan & Estrin, 2000).

Les PSEM disposent en principe de certains avantages permettant d'attirer des investisseurs étrangers : le dispositif de barrières douanières peut attirer des investissements de contournement, les FMN s'implantant dans le pays pour vendre sur le marché intérieur en étant plus compétitives que si elles exportaient depuis leur pays d'origine. Au cours des deux dernières décennies, ce type d'investissement a bénéficié par exemple à l'Algérie pour l'énergie et l'extraction des matières premières ou dans l'industrie en Egypte ou en Turquie où les implantations étrangères étaient constituées d'unités d'assemblage visant à fournir les marchés locaux (Alessandrini & Resmini, 2000). Il s'agit en fait d'un avantage fragile : le maintien de barrières tarifaires entre les pays de la zone révèle l'absence de perspective d'intégration Sud-Sud et de réalisation d'un vaste marché méditerranéen. L'asymétrie des protections tarifaires peut également fonder la stratégie d'implantation de firmes non européennes utilisant les PSEM comme base arrière pour fournir le marché européen. Toutefois cet avantage n'est aujourd'hui que transitoire, étant donné les perspectives de démantèlement. La faiblesse des coûts salariaux dans des secteurs intensifs en main d'œuvre constitue un avantage plus tangible. Malgré une faible productivité apparente, les investissements semblent se concentrer dans des secteurs plutôt traditionnels comme le textile ou l'agroalimentaire. Au total, la faiblesse de la taille du marché joue de manière défavorable.

De même, l'environnement local affecte l'attractivité de la région. Les politiques de restrictions aux participations étrangères suivies par plusieurs pays, l'instabilité macro-économique, la faiblesse du potentiel de croissance contribuent à expliquer que les accords de libéralisation, contrairement aux attentes, n'ait pas eu pour conséquence l'intensification des entrées d'IDE dans la région (El Hédi Lahouel, 2000). Si l'on compare la situation des PSEM aux pays d'Europe du Sud ou de l'Est, l'Espagne et le Portugal avaient vu la part de l'IDE dans leur PIB augmenter d'environ deux points de pourcentage entre la période qui a précédé leur adhésion à l'UE (81-85) et celle qui l'a suivie (86-92). Les entrées d'IDE se sont également accélérées dans les pays candidats après les différentes étapes de l'adhésion (Bevan & Estrin, 2000). En revanche, les flux d'IDE vers la Grèce avaient baissé après son adhésion en 1981, en raison d'une situation macro-économique peu favorable (Mouchart, 2000).

## IDE et spécialisation internationale

L'effet des investissements directs sur la spécialisation n'est pas neutre, en particulier dans les pays candidats où le poids des investisseurs étrangers est désormais prépondérant. Ainsi, l'émergence de nouvelles spécialisations en Europe centrale doit beaucoup à l'IDE et aux importants transferts technologiques opérés ces dernières années (Mouchart, 2000). Certains pays en attirant des firmes étrangères dans des secteurs à rendements croissants seraient susceptibles de connaître un scénario de rattrapage rapide, par contre les pays candidats les moins avancés resteraient enfermés dans des spécialisations plus traditionnelles. Dans les pays candidats les plus avancés, les IDE contribuent à la transformation des spécialisations sectorielles et à leur montée en contenu en R&D et en travail qualifié. Malgré la faiblesse

relative des dépenses de R&D, certains PECO qui disposaient déjà d'un système national d'innovation sont en train de passer d'une spécialisation fondée sur la basse technologie à des secteurs de moyenne voire de haute technologie. En 1996, les PECO se positionnent essentiellement sur des produits de bas et de milieu de gamme mais des différences fortes caractérisent la structure de leurs échanges : 44% des exportations hongroises et 73% des exportations roumaines sont constituées de biens de bas de gamme tandis que la part des biens de haut de gamme varie de 31% en Slovaquie et 28% en Hongrie à 8% en Roumanie. En évolution, les pays d'Europe Centrale voient progresser les exportations de biens de haut de gamme, ce qui s'oppose à l'hypothèse d'un enfermement dans les spécialisations actuelles (Freudenberg et Lemoine, 1999).

Toutefois, les transferts de technologie sont conditionnés par la capacité d'absorption des PECO. Une enquête sur les IDE en République Tchèque (Kinoshita, 2000) montre que l'effet de la R&D sur la croissance de la productivité n'est pas lié aux capacités d'innovation mais repose indirectement sur la capacité d'absorption (Cohen & Levinthal, 1989). L'importance des spillovers consécutifs aux IDE varie selon les secteurs. Ils sont particulièrement significatifs dans les machines électriques et l'électronique. A l'opposé, aucun effet tangible n'apparaît dans les secteurs agro-alimentaire et minéraux non métalliques.

Ainsi, les pays candidats ont, pour certains d'entre eux, bénéficié des effets positifs des entrées d'IDE. Un scénario semblable ne peut être envisagé pour les PSEM à l'heure actuelle. Les IDE ne semblent pas en mesure de produire des effets similaires sur la spécialisation sectorielle de la zone méditerranéenne. D'une part, les entrées d'IDE ont été relativement faibles. D'autre part, les investissements réalisés, peu capitalistiques n'ont pas montré un fort degré d'engagement à long terme dans la région. Dans ces conditions, les retombées de la présence de firmes étrangères en matière de transfert de technologie, de connaissance et de savoir-faire restent marginales. Le risque d'un verrouillage à moyen terme des structures productives des PSEM dans des spécialisations traditionnelles n'est pas à exclure. Vérifions, dans une première approche, si l'on observe une spécialisation internationale plus intra-branche.

### ***3. Vers une spécialisation intra-branche ?***

Les indices de spécialisation corroborent largement l'évolution du commerce intra-branche des pays du Sud de l'Europe, des PECO et des pays méditerranéens. Les échanges européens sont constitués majoritairement de flux de type intra-branche, en particulier en différenciation verticale dont la progression est sensible après 1985. Les pays périphériques restent toutefois en marge de cette tendance où le commerce inter-branche domine toujours malgré un rattrapage tangible de la part de l'Espagne et dans une moindre mesure du Portugal. L'analyse de la nature du commerce UE-PECO en 1996 que les échanges inter-branche dominent entre l'UE-12 et les PECO dans leur ensemble, avec des différences très marquées entre pays.

Les pays d'Europe Centrale (République Tchèque, Hongrie et Slovaquie) enregistrent la part de commerce intra-branche la plus élevée, dépassant le Portugal et la Grèce. La Pologne et la Slovaquie occupent une position intermédiaire tandis que les échanges inter-branche dominent largement dans les Balkans et les pays baltes (entre 85 et 95%). Parmi les PSEM, La Tunisie et la Turquie sont proches des pays candidats de la deuxième vague avec près de 20% d'échanges intra-branche. Le commerce de biens différenciés verticalement domine également, ce qui signifie que les produits importés et exportés depuis l'UE diffèrent

largement par la qualité. A l'inverse, l'Algérie, l'Egypte et le Maroc conservent une structure d'échanges presque exclusivement inter-branche. Au niveau des secteurs, les échanges intra-branche sont nettement plus significatifs dans les nouveaux secteurs d'exportation (matériel électrique et électronique) que dans les activités plus traditionnelles (20% pour l'électronique en Egypte, environ 25% des échanges de pièces mécaniques entre l'UE et le Maroc, plus de 45% pour le matériel électrique et 20% pour le matériel électrique). Entre l'UE et la Turquie, 26% des échanges sont intra-branche dans la mécanique et 29% pour les véhicules. La Tunisie est le pays dans lequel les textiles représentent la plus forte proportion des échanges bilatéraux. Néanmoins, ces caractéristiques tiennent davantage à la nature de ces secteurs, plus intensifs en biens intermédiaires qu'aux capacités des pays à attirer des IDE et à développer des avantages comparatifs dans ces secteurs.

**Tableau 9 : Part des échanges intra-branche dans les échanges avec l'UE**

1996	Intra branche en différenciation		Inter-branche
	Horizontale	Verticale	
Rép. Tchèque	9,6	38,1	52,3
Hongrie	6,4	30,9	62,7
Slovénie	4,8	27,3	67,9
Slovaquie	5,7	19,7	74,6
Pologne	2,7	20,6	76,6
Roumanie	1,7	13,3	85
Bulgarie	2,6	11,2	86,3
Lituanie	1,1	5,9	92,9
Lettonie	0,9	4	95,1
Estonie	0,8	3,5	95,7
Algérie	0,6	1,1	98,4
Egypte	1,0	3,1	95,9
Maroc	3,4	5,4	91,2
Tunisie	4,1	15,2	80,6
Turquie	6,1	10,2	83,7
UE-12 (1980)	18,08	35,36	46,57
UE-12 (1985)	17,94	34,54	47,52
UE-12 (1994)	19,23	42,28	38,5
Grèce (1980)	2,02	11,33	86,65
Grèce (1996)	2,80	9,60	87,60
Espagne (1985)	10,12	26,35	63,52
Espagne (1996)	18,50	37,10	44,50
Portugal (1985)	4,13	10,45	85,42
Portugal (1996)	11,1	24,80	64,10

Source : Freudenberg & Lemoine, 1999, Fontagné, Freudenberg & Péridy, 1998

Les différences entre les zones géographiques restent donc très marquées. La structure des échanges commerciaux suggère pour certains pays une tendance à la diversification, en particulier pour un petit groupe de PECO qui possède désormais des avantages comparatifs dans des secteurs à plus forte valeur ajoutée. Les pays méditerranéens, pour leur part, cantonnés dans des secteurs à faible valeur ajoutée, intensifs en main d'œuvre ou en ressources, apparaissent très complémentaires aux pays membres de l'UE. Certaines études montrent toutefois des éléments de diversification des échanges commerciaux et d'amélioration de la qualité (Chevallier & Freudenberg, 1999). Mais cela reste minoritaire, tant les secteurs à forte intensité capitaliste demeurent marginaux dans les exportations des

pays méditerranéens. Par ailleurs, le fait que la Tunisie développe une forte proportion de ses échanges intra-branche dans le secteur textile ne peut constituer un avantage tangible tant ce secteur est menacé par l'ouverture du marché européen après le démantèlement de l'accord multifibres.

## Conclusion

Au total, on constate une nette divergence structurelle entre les PSEM et les pays de l'UE relativement à la position des PECO ou des pays d'Europe du Sud. Les conditions d'insertion des PSEM sont marquées par une faible convergence structurelle. Toutefois, l'observation de certaines variables révèle un véritable rattrapage de certains pays du Sud de la méditerranée tels que la Turquie en termes de niveau de productivité, tandis que d'autres pays d'Europe du Sud connaissent dans certains cas une dégradation de leur convergence structurelle. Les PECO semblent, pour l'ensemble des indicateurs retenus, nettement mieux placées que les PSEM : pour l'heure, *les PSEM les plus avancés rejoignent à peine le niveau des PECO les moins avancés.*

L'impact de l'accord de partenariat euro-méditerranéen sur les entrées d'IDE reste incertain. Si le rôle des privatisations dans l'accélération de l'IDE doit être souligné, de même que le caractère durable de l'accord autorisant à l'avenir une diversification des IDE, en particulier dans des secteurs à plus forte intensité capitaliste, de nombreux obstacles continuent de contrarier l'attractivité des PSEM, en particulier un marché local très restreint, désavantage que l'accord ne modifie pas significativement. En raison du maintien de barrières tarifaires au sein des pays de la zone Méditerranée, les marchés restent cloisonnés, ce qui limite les possibilités d'expansion du commerce intra-régional. L'absence d'IDE à forte intensité technologique indique que les conditions d'accès au marché européen se sont probablement dégradées malgré la signature d'accords d'association. La levée des barrières protectionnistes ne suffit pas à lever les réticences des investisseurs liées à la faiblesse des réformes mises en œuvre à l'échelle nationale ou à l'inadéquation des infrastructures. Les multinationales ne sont donc pas incitées à y localiser leurs activités de production au lieu d'opérer individuellement sur ces marchés depuis l'UE si bien que « les accords euro-méditerranéens créent un environnement dans lequel les flux d'IDE se dirigent vers l'UE et non plus vers les pays méditerranéens partenaires » (El Hédi Lahouel, 2000).

## Références bibliographiques

- Abed, G.T., 1998, *Trade liberation and tax reform in the Southern Mediterranean Region*, Working Paper, FMI.
- Alessandrini S. & Resmini L., 2000, *FDI in the Mediterranean Region: a Comparison with CEE Experience*, paper prepared for FEMISE Research Programme, January.
- Amiti, M., 1999, "Specialization Patterns in Europe", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 135(4), pp. 573–593.
- Benaroya F., Cling J.-P., 2002, "Crise du développement et impasse des négociations commerciales multilatérales", *Revue française d'économie*, n°2, vol.XVI.
- Bevan A. & Estrin S., 2000, *The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies*, CEPR Discussion Paper n°2638.
- Boillot J.J. & Lepape Y., 2002, *Evolution des localisations dans les pays candidats à l'élargissement, convergence et conséquences possibles sur la géographie économique de l'Europe : enseignements de 10 ans d'intégration européenne*, papier présenté à la conférence « Innovation and Growth : New challenges for the Regions », Sophia-Antipolis, janvier.

- Chevallier, A., Bensidoun, I., 1996, *L'Europe et la Méditerranée : le pari de l'ouverture*, Paris, Economica.
- Chevallier, A., Freudenberg M., 2001, "La nature des échanges euro-méditerranéens et les perspectives d'intégration régionale", in Dessus, S., Devlin, J. (2001), *Vers une intégration régionale arabe et euro-méditerranéenne*, Paris, Centre de développement de l'OCDE, p 63-91.
- Chevallier, A., Lemoine F. & Nayman L., 1999, « Union Européenne et sa périphérie : conséquences de l'intégration commerciale de l'Europe centrale » *Revue Economique*, vol 50, 6, novembre.
- Chevallier, A., Unal-Kesenci D., 2001, *La productivité des industries méditerranéennes*, document de travail, 16, CEPII, Paris, décembre.
- Cogneau D., Dumont J.C., Izzo C., 1998, « Intégration régionale, investissements directs et migrations dans l'espace euroméditerranéen », in *Migrations, libre-échange et intégration régionale dans le Bassin méditerranéen*, OCDE.
- Cohen W. & Levinthal D., 1989, "Innovation and Learning: The Two Faces of R&D", *Economic Journal*, pp.569-596.
- Courbage Y., 1999, *Nouveaux horizons démographiques en Méditerranée*, Paris, INED-PUF.
- Commissariat Général du Plan, 1999, *Scénario pour une Nouvelle Géographie Economique de l'Europe*, Economica.
- Dessus, S., Suwa, A., 2000, « Intégration régionale et réforme intérieure en Méditerranée », Paris, Centre de développement de l'OCDE, 144p.
- Dessus, S., Suwa-Eisenmann, A., (1998), *Trade Integration with Europe, Export Diversification and Economic Growth in Egypt*, Technical Paper, 135, Paris, Centre de développement de l'OCDE, juin.
- Devlin, J., Page, J., 2001, « Premiers essais : intégration arabe, compétitivité et accords euro-méditerranéens », in Dessus, S., Devlin, J., *Vers une intégration régionale arabe et euro-méditerranéenne*, Paris, Centre de développement de l'OCDE, p 207-244.
- Dupuch S. & Milan C., 2002, *Les Déterminants des Investissements Directs Européens dans les Pays d'Europe Centrale et Orientale*, contribution au congrès annuel de l'AFSE, septembre
- Dupuch S., Jennequin H & Mouhoud E.M., 2001, « Intégration Européenne, Elargissement aux PECO et Economie Géographique », *Région et Développement* n°2001-13, p.125-162
- El Hédi Lahouel M., 2001, « Investissements Directs Etrangers, accords euro-méditerranéens et intégration entre pays du Proche-Orient et de l'Afrique du Nord », in Dessus S. & Devlin J., *Vers une intégration régionale arabe et euro-méditerranéenne*, Paris, Centre de développement de l'OCDE, p.95-116
- Fontagné L., Freudenberg M. & Péridy N., 1998, *Intra-Industry Trade and the Single Market: Quality Matters*, CEPR Discussion Paper n°1953
- Freudenberg M. & Lemoine F., 1999, "Les pays d'Europe Centrale et Orientale dans la Division du Travail en Europe", *Economie Internationale* n°80, 4<sup>ème</sup> trimestre
- Kinoshita Y., 2000, *R&D and Technology Spillovers via FDI: Innovation and Absorptive Capacity*, CERGE-EI Working Paper n°163
- Krugman P., 1991, *Geography and Trade*, The MIT Press
- Leveau, R., Jolly, C., 2000, *Le partenariat euro-Méditerranéen, la dynamique de l'intégration régionale*, Rapport du Commissariat Général du Plan, Paris, La Documentation Française.
- M'hamsadji-Bouzidi, N. 1998, *5 essais sur l'ouverture de l'économie algérienne*, Alger, ENAG/éditions.
- Midelfart-Knarvik K.H., Overman H.G., Redding S.J. & Venables A.J., 2000, *The Location of European Industry*, Economic Papers n°142, European Commission
- Milgram Baleix, J. 2001, *Régionalisme versus Multilatéralisme: le cas du Maghreb*, Thèse de doctorat en science économique, Université de Paris I Panthéon Sorbonne..
- Mouchart, C. 2000, *L'intégration communautaire des pays d'Europe centrale : quels enjeux commerciaux pour les pays tiers méditerranéens ?*, Thèse de doctorat en sciences économiques, Université Paris IX Dauphine.
- Mouchart, C. 2001, "L'ouverture commerciale de l'Union Européenne aux pays d'Europe Centrale et ses conséquences sur les échanges euro-méditerranéens dans le secteur textile habillement", in Boudhif M., Siroën J-M., *Ouverture et développement économique*, Paris, Economica, 261-280.

- Mouhoud E.M., 1997, "The Links between Migration, Free Trade and Regional Integration : specific characteristics of the CEE", in *Migration, Free Trade and Regional Integration in Central and Eastern Europe*, WIFO, Verlag Österreich, Wien.
- Mouhoud E.M., 1998, « Investissements directs internationaux et intégration régionale dans les pays du Bassin Méditerranéen », in *Migrations, libre-échange et intégration régionale dans le Bassin méditerranéen*, OCDE, Paris.
- Rutherford, Ruström & Tarr, 1993, "Morocco's Free Trade Agreement with the European Community", *Policy Research Working Paper* 1173, Banque Mondiale, Washington, D.C.
- Talahite, F. 1996, "Le partenariat euro-méditerranéen vu du Sud", *Monde Arabe, Maghreb-Machrek* n°153, La Documentation française, 45-60.
- Talahite, F. 1997, "Union européenne et Maghreb: intégration ou exclusion?", in *Convergence et diversité à l'heure de la mondialisation*, Paris, Economica, 209-218.