



Croissance et intégration commerciale EuroMed : peut-on parler d'un coût de la non-Méditerranée ?

Introduction

Ce papier propose de revisiter le débat sur l'intégration euro-méditerranéenne en reconsidérant son impact observé et attendu sur la croissance économique des pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée (PSEM).

Depuis les années 1990, les PSEM et l'Union européenne (UE) ont engagé un processus de libéralisation commerciale, dans le cadre des accords de Barcelone, devant favoriser une convergence économique entre les deux rives de la Méditerranée à travers la création d'une vaste zone de libre-échange. Les accords commerciaux bilatéraux EuroMed ont organisé dans un premier temps un démantèlement tarifaire progressif et asymétrique des marchés des PSEM pour les biens industriels (ces derniers bénéficiant déjà d'un accès privilégié aux marchés européens).

Les résultats de ce processus, largement admis, sont mitigés (Jarreau, 2011). Si l'ouverture des marchés a contribué à introduire une discipline macroéconomique (notamment en matière d'inflation et de déficit budgétaire), elle ne s'est pas accompagnée d'une élévation du sentier de croissance des PSEM. La structure quasi inchangée de leurs exportations, la forte concentration et la rigidité de leurs appareils productifs traduisent un déficit structurel de compétitivité.

Emmanuel Comolet (comolete@afd.fr)
Nicole Madariaga (madariagan@afd.fr)
Mihoub Mezouaghi (mezouaghim@afd.fr)

*Economistes à l'Agence Française de
Développement**

La fragmentation des marchés du Sud de la Méditerranée, le maintien d'un protectionnisme pour les produits agricoles et les services, la permanence de situations de rente, le poids du secteur public ou encore les pesanteurs bureaucratiques et réglementaires seraient autant de contraintes à une intégration euro-méditerranéenne vertueuse et génératrice de croissance économique. Une plus forte ouverture commerciale serait-elle alors bénéfique à travers notamment une meilleure allocation des ressources et une réduction des rentes de situation ?

* Les analyses et conclusions de ce document sont formulées sous la responsabilité de ses auteurs. Elles ne reflètent pas nécessairement le point de vue de l'AFD ou de ses institutions partenaires.

Sommaire

Il y aurait, en ce sens, un « coût de la non-Méditerranée », coût d'opportunité induit par l'inachèvement d'un espace régional de libre-échange, faisant perdre à chacun des pays un gain potentiel de croissance économique^[1].

Cette hypothèse, très largement véhiculée par les institutions internationales et fortement inscrite dans les politiques économiques des PSEM, reste néanmoins discutable. L'examen des tendances historiques des échanges commerciaux entre les PSEM et les pays européens, et la simulation à long terme de leur évolution montreraient que ce « coût de la non-Méditerranée » est relativement faible.

A partir d'un travail empirique novateur en partenariat avec le Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII), nous mettrons en évidence, dans une première partie, la supériorité de la logique d'insertion des PSEM dans la globalisation sur celle de l'intégration régionale, conduisant à une dilution du lien euro-méditerranéen. Dans une deuxième partie, sur la base d'une simulation de quatre scénarios de libéralisation, nous soulignerons la faiblesse des impacts macroéconomiques et sectoriels d'une ouverture commerciale. Enfin, dans une dernière partie, nous dégagerons quelques enseignements et questionnerons les politiques de croissance des PSEM.

[1] Analogie au « coût du non-Maghreb » qui, selon les études de la Banque mondiale, aurait un réel coût d'opportunité conduisant à une perte pour chaque pays du Maghreb, de 1 à 2 points de produit intérieur brut (PIB).

1 / LA LIBÉRALISATION COMMERCIALE EUROMED A EU UN IMPACT MACRO-ECONOMIQUE ET SECTORIEL LIMITÉ AU COURS DES ANNÉES 2000	3
1.1. Les effets sur la croissance économique	3
1.2. Les effets sectoriels	6
1.3. La dilution du lien commercial EuroMed dans la globalisation	10
2 / UN APPROFONDISSEMENT DE LA LIBÉRALISATION COMMERCIALE EUROMED NE SUFFIRAIT PAS À ÉLEVER LE POTENTIEL DE CROISSANCE DES PSEM	12
2.1. Choix des scénarios de libéralisation commerciale	12
2.2. Un potentiel de croissance limité	13
2.3. Des effets inégaux sur la diversification économique	15
2.4. Un impact marginal de l'intégration régionale des PSEM	17
3 / CONCLUSIONS ET PERSPECTIVES	18
3.1. Le coût de la non-Méditerranée se révèle inférieur aux attentes	18
3.2. La nécessaire réhabilitation du rôle de l'Etat	19
3.3. Redéfinir les leviers de croissance de long terme	19
ANNEXE : Scénarios de libéralisation	21
LISTE DES ACRONYMES ET ABRÉVIATIONS	22
RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES	23

1 / La libéralisation commerciale EuroMed a eu un impact macroéconomique et sectoriel limité au cours des années 2000

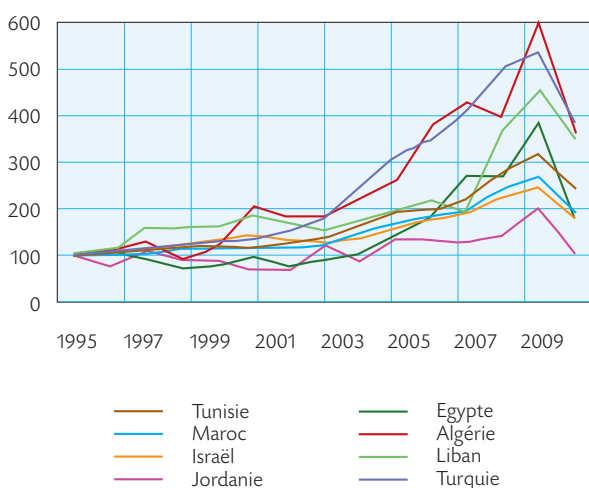
1.1. Les effets sur la croissance économique

En première lecture, les flux de commerce agrégé des PSEM avec l'UE ont très fortement augmenté entre 1995 et 2008, en particulier entre 2002 et 2008. Cet accroissement est observé aussi bien à l'exportation qu'à l'importation. Ainsi, les exportations en valeur vers l'UE ont plus que triplé dans cinq pays sur les huit pays pris en compte (cf. graphique 1). De la

même manière, les importations ont fortement progressé, bien que dans une moindre mesure (cf. graphique 2). La crise mondiale a néanmoins interrompu cette dynamique à partir de 2008, inversant la tendance. Le ralentissement de la croissance des pays européens a lourdement pesé sur les exportations des PSEM. Certains pays comme l'Algérie, la Turquie ou l'Égypte ont ainsi vu leurs exportations de biens vers l'UE revenir à leur niveau de 2005.

Graphique 1

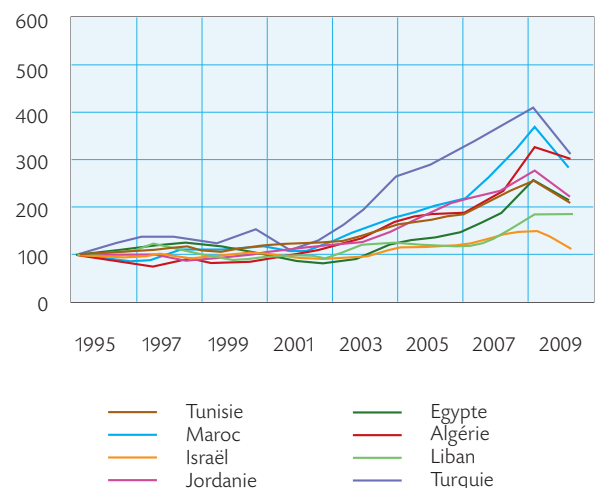
Exportations en valeur à destination de l'UE25 (base 100 en 1995)



Source : calculs à partir des données de la Base pour l'analyse du commerce international (BACI).

Graphique 2

Importations en valeur en provenance de l'UE25 (base 100 en 1995)



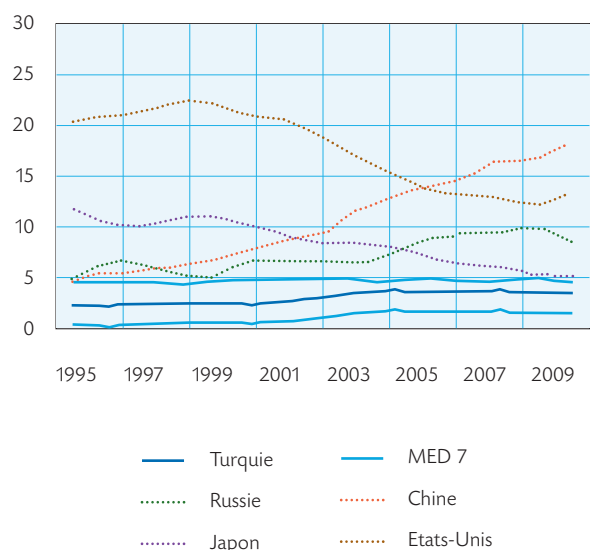
Source : calculs à partir des données BACI.

Cependant, cette évolution à la hausse sur l'ensemble de la période est dans une large mesure due au renchérissement du prix des matières premières, puisque les évolutions en volume sont nettement plus modestes^[2]. L'analyse des parts de marché (en valeur) dans les PSEM et dans l'UE relativise également cette apparente dynamique du commerce entre les deux zones. D'un côté, la part de marché des PSEM dans l'UE, qui ne dépasse pas 5 %, reste constante depuis 1995 (cf. graphique 3). Dans le même temps, certains pays émergents ont accru leur accès au marché euro-

péen, en doublant, voire triplant, leur part de marché sur la même période. Dans le sens inverse, bien que l'UE reste de très loin le premier partenaire de la Méditerranée avec 45 % de part de marché en 2009, celle-ci a perdu plus de 10 points depuis 1995 (cf. graphique 4). Ce déclin se produit à nouveau à la faveur des pays émergents, comme la Chine ou la Russie, qui parviennent sur la décennie 2000 à dépasser la part de marché des pays de la Méditerranée au sein de leur propre région (respectivement 9,4 % et 4,8 %, contre 3,5 % de leurs importations totales en 2009).

Graphique 3

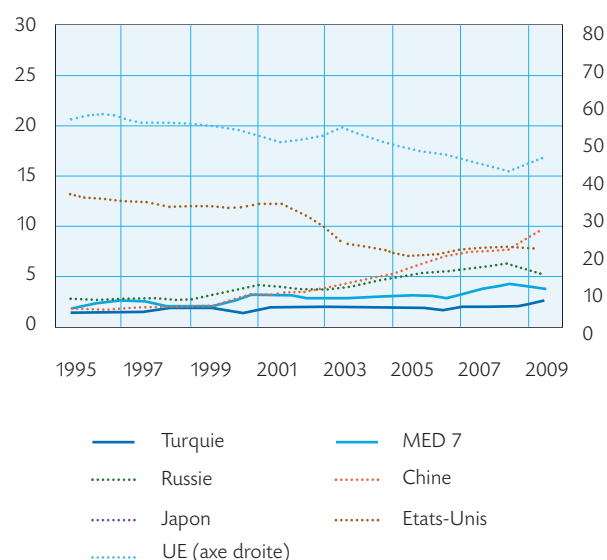
Parts de marché dans l'UE25 (en %)



Source : calculs à partir des données BACI.

Graphique 4

Parts de marché dans les PSEM (en %)



Source : calculs à partir des données BACI.

[2] Les exportations et les importations en volume stagnent dans la plupart des cas et n'augmentent significativement que pour l'Algérie et la Turquie (doublement des échanges sur la période).



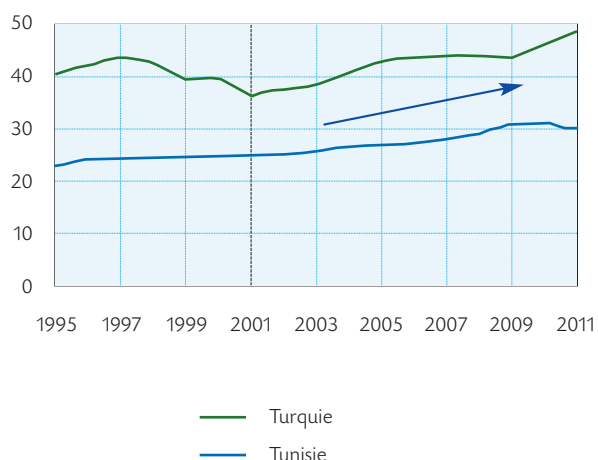
Les évolutions des parts de marché indiquent que le processus de libéralisation commerciale EuroMed n'a pas eu les effets escomptés sur le commerce entre les deux zones. Au contraire, non seulement leurs parts de marché respectives n'ont pas été améliorées, mais elles ont eu tendance à s'éroder sous l'effet d'une concurrence internationale plus forte des pays émergents et des pays à faibles coûts salariaux. La proximité géographique ne semble pas avoir constitué un déterminant significatif de l'intégration commerciale euro-méditerranéenne.

De même, l'impact positif de l'ouverture commerciale sur la croissance économique des PSEM n'est pas

avéré, comme le montre l'absence de convergence économique avec les pays européens. Seules la Turquie et, dans une moindre mesure, la Tunisie semblent emprunter une trajectoire de convergence, réduisant l'écart de leur PIB par tête avec celui de l'UE depuis le début des années 2000 (cf. graphique 5). Ce processus reste cependant limité puisque les PIB par tête de la Turquie et de la Tunisie représentent respectivement à peine la moitié, et 30 % de celui du PIB par tête européen en 2011. Les autres PSEM - à l'exception du Liban - n'ont en revanche pas convergé, en dépit d'une légère réduction des écarts en fin de période (cf. graphique 6). Leur PIB par tête reste inférieur à 30 % du PIB par tête européen.

Graphique 5

PIB/tête PPA* des pays Med (USD constants 2005, en % du PIB/tête moyen de l'UE25)

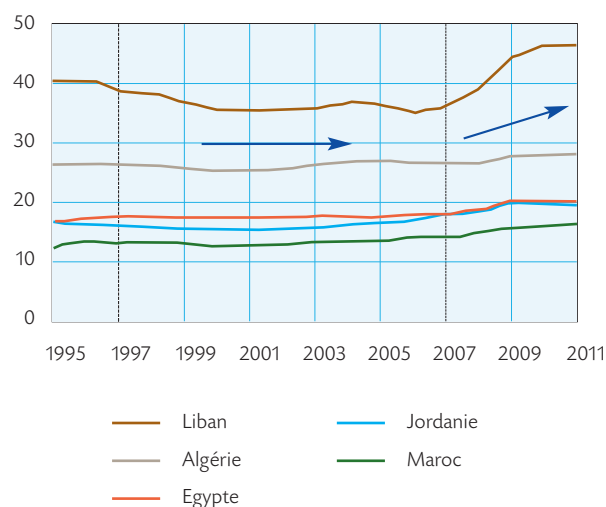


* PPA : Parité de pouvoir d'achat.

Source : World Development Indicators (WDI), calculs des auteurs

Graphique 6

PIB/tête PPA des pays Med (USD constants 2005, en % du PIB/tête moyen de l'UE25)



Source : WDI, calculs des auteurs

1.2. Les effets sectoriels

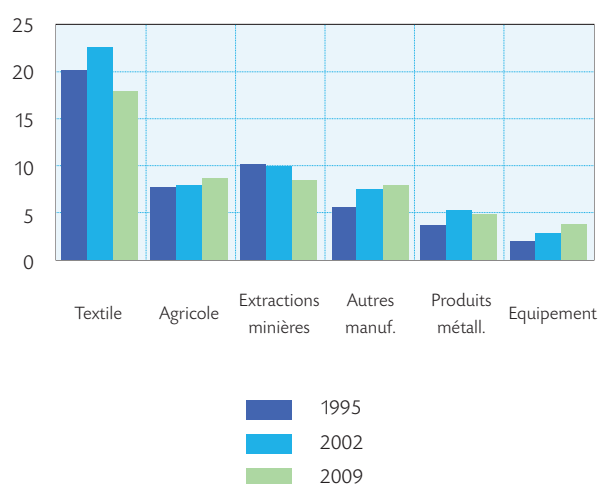
Une première observation de l'évolution des parts de marché sectorielles des PSEM dans l'UE (cf. graphique 7) et de l'UE dans les PSEM (cf. graphique 8) montre que les PSEM ont pu consolider leurs positions dans certains secteurs d'exportation depuis 1995. A l'inverse, les parts de marché de l'UE dans les PSEM se sont détériorées sur la période dans tous les secteurs d'activité.

Pour les PSEM, les secteurs dont les parts de marché à l'exportation se sont consolidées sont les biens d'équipement, les produits agricoles et les autres

produits manufacturés. Cependant, l'accroissement des parts de marché dans ces trois secteurs est insuffisant pour compenser la forte baisse observée dans le secteur du textile. Les exportations de textile des PSEM vers l'UE ont, en effet, souffert de la concurrence venue d'Asie, en particulier de Chine, du Pakistan et du Bangladesh après la fin de l'accord multifibre en 2005 (Banque mondiale, 2006a). Au total, la part de marché des PSEM dans l'UE est en recul dans l'industrie prise dans son ensemble. Cette tendance indique pour le moins un essoufflement du processus d'industrialisation, qui se traduit par une perte de compétitivité dans les spécialisations traditionnelles et une incapacité à redéployer leurs avantages comparatifs dans de nouvelles activités industrielles.

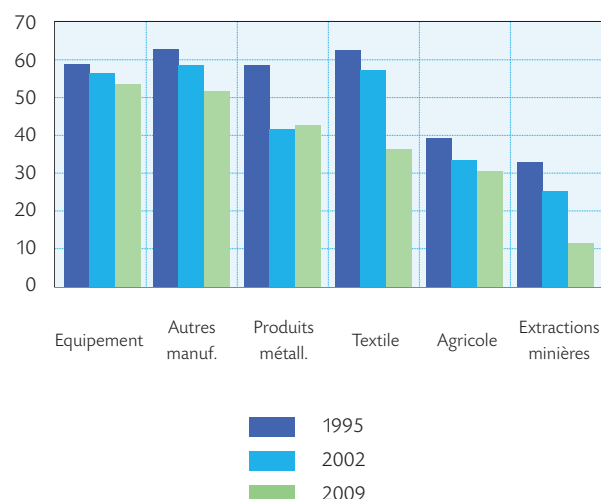
Graphique 7

Parts de marché des PSEM dans l'UE25, par secteur (en %)



Graphique 8

Parts de marché de l'UE25 dans les PSEM, par secteur (en %)



Note : Les branches sont décomposées de la manière suivante : textile, biens d'équipement, produits métalliques, autres produits manufacturés (produits agro-alimentaires, chimie, plastique, produits en bois, cuir...), extractions minières, agricole.

Source : calculs à partir des données BACI.

Source : calculs à partir des données BACI.



Une analyse des déterminants des flux commerciaux explique le tassement des parts de marché des PSEM dans l'UE. L'étude CEPII-AFD (2012) s'appuie sur un modèle de gravité inspiré de Baier et Bergstrand (2009) pour analyser l'impact des accords commerciaux entre les PSEM et l'UE entre 2001 et 2007 (cf. encadré 1). Cet outil économétrique est l'un des plus couramment utilisés dans la littérature économique pour analyser les

déterminants du commerce bilatéral. Une première contribution originale de ces travaux a consisté à décomposer les échanges commerciaux en trois grands secteurs (le secteur agricole, le secteur agro-alimentaire – ici distinct des autres branches de l'industrie – et le secteur manufacturier) pour mettre en évidence des effets sectoriels différenciés.

Encadré 1 Le modèle de gravité

Le modèle, ou équation, de gravité est une relation empirique qui explique le commerce entre deux pays, par leur taille économique et la distance qui les sépare, par analogie avec l'expression de la loi de la gravitation universelle de Newton. Cette relation empirique est très largement employée en commerce international car elle fournit des résultats économétriques parmi les plus stables et les plus robustes.

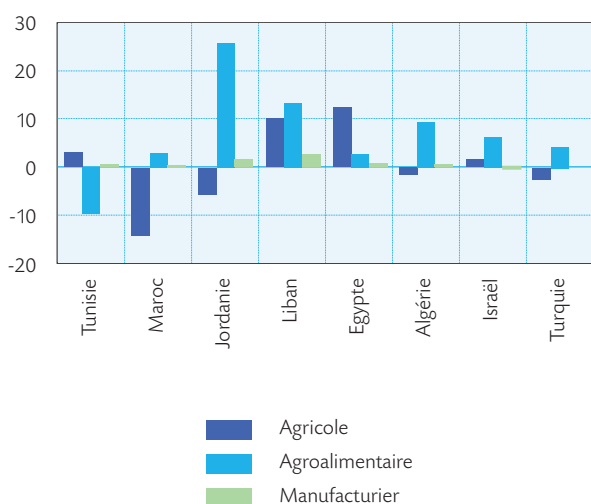
Dans sa version « augmentée », le modèle de gravité peut également inclure d'autres barrières au commerce que la distance géographique. Outre les barrières bilatérales (telles que des barrières douanières) affectant le commerce entre paires de pays, Anderson et Van Wincoop (2003) ont également identifié ce qu'ils ont nommé des « résistances multilatérales au commerce » correspondant aux barrières vis-à-vis du reste du monde, auxquelles chaque pays est confronté. L'idée sous-jacente est que deux pays commerceraient d'autant plus entre eux que les coûts bilatéraux sont faibles et que le coût d'opportunité à échanger avec le reste du monde est élevé. Ainsi, deux pays connaissant d'importantes « résistances » au commerce avec le reste du monde échangeront davantage entre eux que des pays ayant un meilleur accès au reste du monde. Autrement dit, il s'agit de capturer les éventuels effets de détournement exercés sur le commerce entre deux pays par les accords commerciaux signés par ces pays avec le reste du monde. Baier et Bergstrand (2009) simplifient la prise en compte des barrières multilatérales identifiées par Anderson et Van Wincoop en proposant une approche économétrique originale et simple à mettre en œuvre, retenue dans l'étude CEPII-AFD (2012). À l'aide de cette approche, l'étude estime une équation de gravité augmentée de variables mesurant les barrières tarifaires aussi bien au niveau bilatéral qu'au niveau multilatéral. Nous verrons par la suite que ces dernières peuvent avoir une influence significative sur le commerce bilatéral des PSEM avec l'UE.

Les résultats montrent que les politiques d'ouverture commerciale EuroMed (mesurées par la baisse des barrières bilatérales entre l'UE et les PSEM) ont globalement eu peu d'effets sur leurs flux de commerce bilatéral entre 2001 et 2007. La décomposition sectorielle des flux commerciaux permet toutefois de nuancer ce constat. La libéralisation commerciale entre les deux zones a, de fait, davantage bénéficié aux exportations des secteurs agricole et agro-alimentaire

que celles du secteur manufacturier (cf. graphique 9). Cette différence s'explique en grande partie par le fait que les effets de l'ouverture commerciale sur le secteur manufacturier se sont déjà produits pour l'essentiel avant et en tout début de la période d'analyse. Les gains à l'exportation dans le secteur manufacturier n'ont ainsi pas dépassé 5 % sur la période 2001-2007, et ont même été négatifs dans le cas de la Turquie (-1 %).

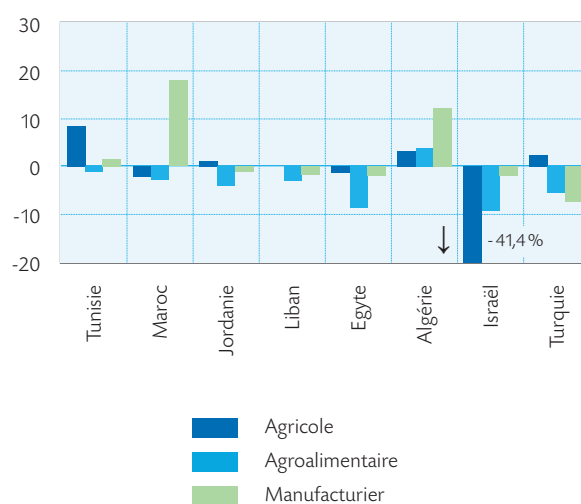
Graphique 9

Variations nettes d'exportation des PSEM vers l'UE25 de 2001 à 2007 (en %)



Graphique 10

Variations nettes d'importation des PSEM en provenance de l'UE25 de 2001 à 2007 (en %)



Note : Les variations nettes estimées sont celles consécutives à la baisse des barrières tarifaires observées entre 2001 et 2007.

Source : CEPII-AFD (2012).

Source : CEPII-AFD (2012).

En revanche, les gains à l'exportation dans le secteur agricole, et plus encore dans le secteur agro-alimentaire, ont été significatifs. Les effets dans ce dernier secteur sont particulièrement homogènes : à l'exception de la Tunisie, dont les exportations ont baissé de 10 %, tous les PSEM ont vu leurs exportations agro-alimentaires augmenter, jusqu'à 14 % au Liban et 27 % en Jordanie. En revanche, bien que l'impact de l'ouverture sur les exportations agricoles ait été globalement favorable aux PSEM, les résultats sont très hétérogènes : certes, les exportations agricoles augmentent de 11 % au Liban et 13 % en Égypte, mais elles diminuent dans le même temps de 15 % au Maroc et de 6 % en Jordanie. Ces effets contrastés s'expliquent notamment par des réductions tarifaires accordées par l'UE distinctes selon les pays et les produits. En effet, les accords préférentiels dans le secteur agricole à

l'échelle de l'ensemble de la Méditerranée et de l'UE n'étant pas encore négociés et signés, ce secteur fait toujours l'objet de nombreuses exceptions tarifaires.

A contrario, les importations des PSEM en provenance de l'UE ont globalement peu augmenté (cf. graphique 10), à l'exception du Maroc (+18 %) et de l'Algérie (+12 %) dans le secteur manufacturier, et de la Tunisie (+8 %) dans le secteur agricole. Les exportations de l'UE auraient souffert de détournements de commerce liés à d'autres accords commerciaux signés par les PSEM avec des pays tiers, dans un cadre bilatéral (avec les Etats-Unis) ou dans un cadre régional (*Greater Arab Free Trade Agreement* [GAFTA] et le traité d'Agadir).



1.3. La dilution du lien commercial EuroMed dans la globalisation

Comme nous l'avons évoqué dans l'encadré 1, une contribution originale de cette étude repose sur la prise en compte des « résistances multilatérales » (Anderson et van Wincoop, 2003). Des accords commerciaux avec d'autres pays ou groupes de pays peuvent atténuer l'impact de la signature des accords EuroMed sur le commerce bilatéral entre les PSEM et l'UE à travers un effet de diversion des flux commerciaux. Ils peuvent parfois, au contraire, intensifier ces échanges à travers la création de flux commerciaux. C'est le cas, par exemple, lorsqu'une diminution des barrières tarifaires entre l'UE et le Mexique est plus faible que celle observée entre le Maroc et l'UE. L'accord UE-Mexique pourrait alors amplifier indirectement les exportations du Maroc vers l'UE, au-delà de l'effet direct de l'accord Maroc-UE.

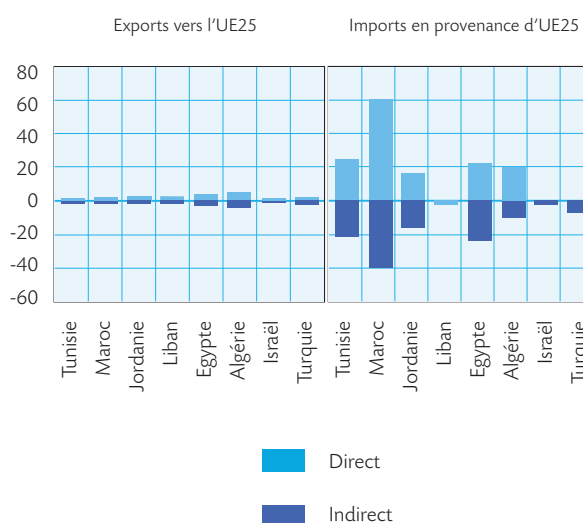
Ainsi, des accords avec des pays tiers peuvent générer des externalités négatives ou positives. Bensassi *et al.* (2012) montrent que la création de commerce entre partenaires commerciaux peut être divisée de plus de moitié, voire totalement annulée, par des effets indirects. En ce sens, deux types d'effets doivent être mesurés : (i) les effets « directs » liés directement aux accords commerciaux bilatéraux entre les PSEM et l'UE, et (ii) les effets « indirects » liés aux accords avec des pays tiers. La somme des effets « directs » et « indirects » permet de mesurer les effets nets liés à la libéralisation commerciale.

Les résultats de l'étude montrent que les effets « indirects » des accords récemment signés hors zone EuroMed ont très souvent compensé les effets des accords bilatéraux entre les PSEM et l'UE. Ceci s'observe particulièrement dans le secteur manufacturier dans lequel les effets nets de l'ouverture commerciale EuroMed ont été faibles pour deux raisons. D'une part, l'effet de la libéralisation commerciale s'est épuisé dès lors qu'il s'est réalisé principalement en début de période, se traduisant par des effets directs et indirects limités dans le sens des exportations des PSEM vers l'UE (cf. graphique 11). D'autre part, lorsque les effets directs étaient plus

significatifs dans le sens des exportations de l'UE vers les PSEM, les effets indirects ont presque intégralement annulé les gains à l'ouverture commerciale en raison du détournement de commerce exercé par les autres partenaires commerciaux des PSEM, et sans doute également de la dégradation de la compétitivité des exportateurs européens. Au total, lorsque l'on prend en compte l'impact des accords commerciaux avec les pays tiers, la création nette d'échanges de produits manufacturiers dans l'espace EuroMed est diminuée.

Graphique 11

Effets directs et indirects pour les PSEM, secteur manufacturier de 2001 à 2007 (en %)



Source : CEPII-AFD (2012).

Dans les secteurs agricole et agro-alimentaire, les effets sont plus nuancés. Le graphique 12 montre que, dans le secteur agricole, les effets nets sur les exportations agricoles des PSEM proviennent essentiellement d'importants effets directs positifs (Liban, Égypte) ou négatifs (Maroc, Jordanie) des variations tarifaires de l'UE sur la période 2001-2007 : le Liban et l'Égypte sont les seuls pays de la zone ayant bénéficié de diminutions tarifaires de l'UE dans ce secteur (-3 % en moyenne) ; le Maroc et la Jordanie ont, au contraire, subi d'importantes hausses sur les barrières tarifaires agricoles imposées par l'UE (respectivement +7 % et +4 % en moyenne). Par ailleurs, à l'exception de la Turquie, les accords signés par l'UE hors EuroMed ont globalement eu un impact positif sur les exportations des PSEM, en raison des hausses relatives de protection de l'UE vis-à-vis de ses autres partenaires commerciaux : celles-ci ont soit compensé partiellement les effets négatifs directs (Tunisie, Maroc, Jordanie), soit augmenté les effets positifs (Liban, Égypte). En outre, les accords hors EuroMed ont agi comme amplificateur des exportations des PSEM vers l'UE, particulièrement dans le cas du Liban et de l'Égypte. À l'inverse, les effets indirects sur les exportations de l'UE vers les PSEM ont systématiquement agi dans le sens inverse des effets directs, montrant ainsi la concurrence exercée par les accords signés par les PSEM avec des pays tiers sur les exportations de l'UE. En effet, les effets directs des accords EuroMed sont globalement positifs (sauf avec la Turquie et Israël). Néanmoins, les accords signés hors EuroMed ont dilué (Tunisie, Algérie), voire annulé (Maroc, Égypte) les effets directs des accords bilatéraux EuroMed.

Dans le secteur agro-alimentaire, les impacts différenciés des effets directs et indirects sur les exportations des PSEM vers l'UE sont similaires à ceux observés dans le secteur agricole (cf. graphique 13), à ceci près que les effets nets (directs et indirects) sont globalement plus élevés (graphiques 9 et 10) : les créations nettes d'exportations dans presque tous les pays, à l'exception de la Tunisie^[3], correspondent en moyenne à une augmentation de 9,8 % des exportations de biens agro-alimentaires sur la période 2001-2007, contre 7,4 % dans le secteur agricole^[4]. Les hausses les plus marquées s'expliquent par les conséquences directes de baisses tarifaires importantes de la part de l'UE vis-à-vis de la Jordanie (-12 % en moyenne), du Liban (-6 %), de l'Égypte et de l'Algérie (-3 %). Plus marquant, les exportations agro-alimentaires du Maroc, de la Turquie et d'Israël, affectées par de légères hausses tarifaires appliquées par l'UE (inférieures à 2 % en moyenne), ont globalement augmenté entre 2001 et 2007 sous l'effet du différentiel de l'évolution tarifaire vis-à-vis des autres partenaires commerciaux de l'UE (cf. graphique 13). De la même manière, sans compenser totalement les effets directs d'une importante hausse tarifaire, les exportations tunisiennes ont bénéficié des hausses tarifaires vis-à-vis des autres partenaires commerciaux de l'UE. Les effets indirects des accords signés hors EuroMed se traduisent par une baisse des exportations de l'UE vers les PSEM malgré d'importantes baisses tarifaires octroyées par ces derniers.

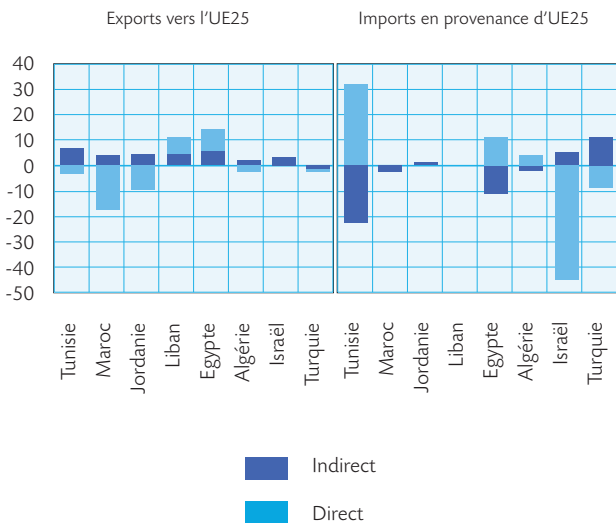
[3] La Tunisie a effectivement subi d'importantes hausses tarifaires de la part de l'UE dans le secteur agro-alimentaire, bien plus élevées que dans le secteur agricole et manufacturier.

[4] Cette deuxième moyenne concerne la Tunisie, le Liban, l'Égypte et Israël, seuls pays à avoir connu une hausse nette de leurs exportations agricoles.



Graphique 12

Effets directs et indirects pour les PSEM, secteur agricole de 2001 à 2007 (en %)

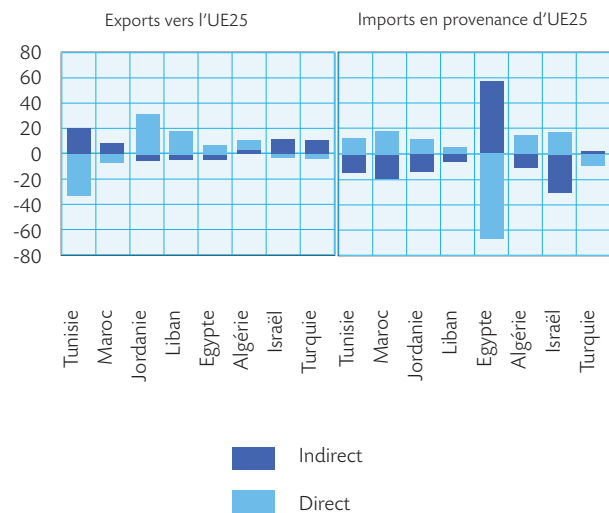


Source : CEPII-AFD (2012).

Cette analyse des gains directs et indirects souligne l'importance que revêt la dimension multilatérale du lien commercial EuroMed. Si les effets directs des évolutions tarifaires sont déterminants, notamment dans les secteurs agricole et agro-alimentaire, on ne peut mesurer les effets de l'intégration EuroMed sans prendre en considération les accords signés par chacune des parties avec des pays tiers. Ainsi, si l'on s'intéresse en particulier aux exportations des PSEM vers l'UE, les effets des baisses tarifaires appliquées aux PSEM ont parfois été amplifiés par des variations tarifaires de l'UE moins favorables vis-à-vis de pays tiers (c'est le cas au Liban, en Égypte et en Algérie). Mais surtout, certains pays comme la Tunisie et le Maroc, et plus encore Israël et la Turquie, ont pu compenser des pertes directes liées à des hausses tarifaires de l'UE dans les secteurs agricole et agroalimentaire, grâce à ces effets indirects.

Graphique 13

Effets directs et indirects pour les PSEM, secteur agro-alimentaire de 2001 à 2007 (en %)



Source : CEPII-AFD (2012).

Ces résultats montrent que les liens commerciaux multilatéraux des deux partenaires ont un impact significatif sur le commerce EuroMed. Bensassi *et al.* (2012) montrent ainsi qu'une baisse tarifaire entre deux pays partenaires n'est bénéfique dans le temps que parce que les pays partenaires se protègent de la concurrence (*i.e.* des effets indirects) en renégociant régulièrement de nouveaux accords commerciaux préférentiels. Étant donné l'importance des effets indirects sur le commerce euro-méditerranéen, l'ensemble des accords commerciaux signés par l'UE et les PSEM doit être davantage pris en compte dans le cadre des négociations bilatérales pour être articulé au processus d'intégration régionale.

2 / Un approfondissement de la libéralisation commerciale EuroMed ne suffirait pas à élever le potentiel de croissance des PSEM

2.1. Choix des scénarios de libéralisation commerciale

Dans cette deuxième partie, nous présenterons les résultats d'une simulation de l'approfondissement du processus de libéralisation commerciale entre les deux rives de la Méditerranée (ouverture EuroMed) et entre les PSEM (ouverture MedMed) pour apprécier son impact potentiel sur la croissance économique de long terme.

L'analyse de l'impact des politiques commerciales repose ici sur l'utilisation d'un modèle d'équilibre général calculable afin de reconstituer les relations intersectorielles au niveau d'un pays mais aussi au niveau global suite à un choc sur les prix relatifs (cf. encadré 2). En effet, la modification des prix relatifs suite à la baisse des barrières tarifaires modifie l'allocation des facteurs de production entre les secteurs et, par extension, les performances macroéconomiques du pays.

Encadré 2 L'utilisation du modèle MIRAGE

Un modèle d'équilibre général permet de prendre en considération l'ensemble des interactions des marchés de biens et services ainsi que des facteurs de production au sein de chaque pays pour évaluer les effets de l'ouverture commerciale sur le bien-être, la production et les échanges commerciaux. La dynamique est déterminée par l'évolution de variables exogènes (évolution de la population, de l'offre de travail, des ressources naturelles, croissance de la productivité globale des facteurs) et par l'accumulation endogène du capital. Pour représenter la structure économique des pays, ce type de modèle s'appuie sur des données détaillées rassemblées dans un tableau à deux dimensions appelé matrice de comptabilité sociale.

Le modèle utilisé par l'étude est le modèle MIRAGE, développé par le CEPII. Il s'agit d'un modèle multi-secteurs et multi-pays (34 secteurs et 23 pays/régions). Les PSEM sont considérés de la façon suivante : Egypte, Maroc, Tunisie, Turquie, Algérie/Libye, reste du Moyen-Orient. Certains de ces pays sont agrégés entre eux en raison des limites statistiques liées à la source, *Global Trade Analyses Project (GTAP)*, employée pour calibrer ce modèle. Les résultats pour les pays pris en compte individuellement sont par conséquent les plus pertinents.

Le modèle MIRAGE est calibré sur l'état d'avancement de l'ouverture commerciale observée en 2004, avec des projections à horizon 2025. Autrement dit, les projections sont effectuées à partir des niveaux tarifaires observés lors de l'année de référence 2004. Quatre scénarios d'ouverture commerciale, présentés *infra*, sont envisagés par comparaison avec un scénario de base supposant une situation inchangée dans les relations commerciales entre l'UE et les PSEM, et entre les PSEM. Les barrières tarifaires appliquées par l'UE aux importations en provenance des PSEM dans les secteurs industriels sont proches de 0 en 2004. Elles sont supérieures à 20 %, et demeurent élevées, dans les secteurs agricole et agro-alimentaire. Les services font, dans une large mesure, l'objet d'une protection élevée.

Les quatre scénarios permettent d'évaluer l'impact d'un approfondissement de l'ouverture commerciale dans les principaux secteurs de l'économie (industrie, agriculture et services). Les effets de la libéralisation commerciale proviennent pour l'essentiel des gains d'allocation des ressources, des gains d'accumulation du capital, des gains des termes de l'échange et des gains de bien-être^[5].

[5] Cf. CEPII-AFD (2012) pour les précisions méthodologiques.



Au regard des contraintes politiques et sociales, quatre scénarios de libéralisation crédibles de référence sont retenus^[6] :

- (i) scénario 1 « libéralisation EuroMed » : libéralisation commerciale EuroMed totale des biens industriels et partielle des produits agricoles (exclusion de produits sensibles)^[7] ;
- (ii) scénario 2 « libéralisation EuroMed + MedMed » : scénario (i) + libéralisation commerciale MedMed partielle des biens industriels et des produits agricoles (exclusion de produits sensibles) ;
- (iii) scénario 3 « libéralisation des services » : scénario (ii) + libéralisation EuroMed partielle des services ;
- (iv) scénario 4 « libéralisation multilatérale » : scénario (iii) + libéralisation totale des biens avec des pays tiers.

Il convient de relever que cette modélisation présente deux types de limites. En premier lieu, l'insuffisance de données statistiques, leur manque de fiabilité (notamment pour les services) et le poids des échanges informels entre les PSEM ont contraint à une simplification du paramétrage de la modélisation. Ces contraintes statistiques ont notamment eu pour conséquence de référencer les scénarios de projection à l'année de base 2004, correspondant aux données de la matrice de comptabilité sociale la plus récente. En second lieu, les limites intrinsèques du modèle MIRAGE, du fait de ses hypothèses de spécification, supposent de nuancer les résultats. On peut considérer que les gains statiques sont surestimés, en raison des hypothèses faites sur le caractère concurrentiel des marchés, considérés comme parfaits et sans distorsion^[8] (permettant une réallocation optimale des ressources et un ajustement par les prix). Aussi, les barrières non tarifaires, qui peuvent augmenter suite à une baisse des barrières tarifaires, sont insuffisamment prises en compte par le modèle. En revanche, les gains dynamiques à l'échange (provenant de l'augmentation induite de la productivité, des échanges de technologie ou des effets d'apprentissage) sont sous-estimés,

étant entendu que la technologie est considérée comme une variable exogène (l'absence d'estimation de l'impact en termes de variétés de produits et de sélection des entreprises les plus productives conduisant également à une sous-estimation des gains).

Plus globalement, les modèles d'équilibre général calculable conduisent, par construction, à mettre en évidence une corrélation positive entre les gains économiques et le degré d'ouverture commerciale, supposant que la libéralisation multilatérale est toujours la plus avantageuse. En ce sens, l'analyse peut s'exposer à un biais lorsqu'elle repose sur la formulation d'un discours selon lequel l'ouverture des marchés susciterait nécessairement des impacts positifs plus élevés, indépendamment d'autres réalités pouvant peser sur les comportements des acteurs publics et privés. L'interprétation des résultats doit être faite toutes choses étant égales par ailleurs et dans un contexte d'équilibre parfait des marchés ; elle suppose donc une certaine prudence et ne doit pas exclure de l'analyse les déterminants institutionnels des dynamiques structurelles et sectorielles des économies des PSEM.

2.2. Un potentiel de croissance limité

Si l'ouverture des marchés entre les PSEM et l'UE a concerné, dans la période passée, les seuls biens industriels et a été mise en œuvre de manière asymétrique (les marchés européens étant déjà largement ouverts à l'exportation des biens industriels en provenance des PSEM), les scénarios de libéralisation envisagent une ouverture réciproque des marchés aux produits agricoles et aux services.

Cette ouverture commerciale se traduirait par un accroissement des échanges commerciaux. Les simulations montrent que quatre pays enregistreraient une hausse significative de leurs exportations par rapport au scénario de base simulant l'arrêt du processus de libéralisation commerciale après 2004 (cf. graphique 14) :

[6] On considère ces quatre scénarios de référence parmi quatorze scénarios de libéralisation simulés (cf. annexe). Ces scénarios sont testés de manière séquentielle.

[7] L'introduction d'une liste de produits sensibles, pour lesquels le niveau initial de protection est inchangé, s'explique par la forte probabilité d'un maintien de barrières tarifaires par les autorités nationales dans les filières fortement protégées (pour des raisons économiques, sociales ou politiques).

[8] Concernant le marché du travail, cette hypothèse paraît particulièrement contestable, au regard des taux de chômage très élevés dans la région.

l’Egypte, la Tunisie, le Maroc et la Turquie. Les gains à l’exportation seraient plus prononcés dans les secteurs agricole et agro-alimentaire. Côté UE, l’effet d’entraînement sur ses exportations serait moindre en raison de la taille relativement étroite des marchés des PSEM et de leur poids limité dans le commerce extérieur des pays européens. A l’exception des pays pétroliers (Algérie et Libye), les importations augmenteraient également de manière significative, mais globalement dans une moindre mesure que les exportations, induisant un impact positif sur la balance des paiements. Néanmoins, compte tenu de la structure des échanges commerciaux, qui resterait inchangée, ces pays continueraient de présenter une forte vulnérabilité à des chocs externes (notamment *via* le prix des matières premières).

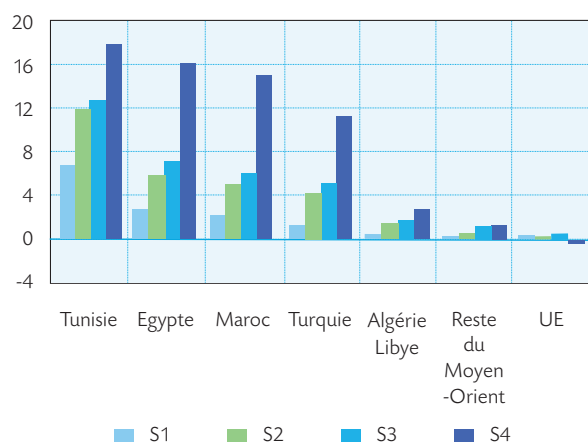
Bien que les gains à l’exportation globaux des PSEM soient significatifs, il convient de relever ici que ceux à destination spécifique des marchés européens seraient moins élevés, sauf pour la Tunisie. En effet, les gains à l’exportation seraient nettement plus élevés vis-à-vis des pays tiers avec lesquels les PSEM ont conclu des accords commerciaux, renforçant ainsi l’effet de diversion (et de dilution du lien EuroMed^[9]) observé au cours de la période passée.

Plusieurs facteurs pourraient expliquer la faiblesse des forces de la régionalisation en dépit des gains attendus de la proximité. D’une part, le maintien de barrières non tarifaires élevées, qui ne sont pas ici prises en compte, pèserait très fortement sur les exportations vers les marchés européens. D’autre part, le niveau insuffisant d’investissements directs étrangers productifs dans les PSEM limite le transfert technologique et de capitaux en provenance de l’UE. Le manque d’intégration productive, à travers des relations de sous-traitance industrielle, affecte la dynamique de l’intégration commerciale marquée par une inertie de la structure des échanges de biens et de services.

Au-delà de ces logiques commerciales, la simulation montre également que l’intégration EuroMed est fortement contrainte par les limites structurelles et institutionnelles qui caractérisent les économies des PSEM. En ce sens, une plus forte libéralisation commerciale régionale ne se traduirait pas par des gains significatifs en termes de croissance économique (cf. tableau 1).

Graphique 14

Variation des exportations totales entre 2004 et 2025 par rapport au scénario central (en %)



Note : compte tenu de son caractère hétérogène et composite, les résultats pour ce dernier groupe de pays ne sont pas significatifs.

Source : CEPII-AFD (2012).

[9] A savoir que les relations hors zone EuroMed ont dilué les liens commerciaux entre les PSEM et l’UE.



Tableau 1 Evolution du PIB entre 2004 et 2025 par rapport au scénario central (en %)

	Scénarios	Algérie Libye	Égypte	Maroc	Tunisie	Turquie	Reste du Moyen-Orient	UE
PIB (valeur)	S1	-0,54	-0,58	-0,78	1,25	-0,34	-0,09	0,05
	S2	-1,85	-0,05	-1,08	2,10	0,86	-0,12	0,04
	S3	-1,78	0,47	-0,68	2,59	1,23	0,11	0,09
	S4	-3,39	-0,16	-0,49	1,77	1,89	-0,53	-0,10
PIB (volume)	S1	-0,06	0,07	0,08	0,80	0,05	0,00	0,00
	S2	-0,06	0,14	0,31	1,45	0,19	0,01	0,00
	S3	0,00	0,34	0,47	1,72	0,34	0,17	0,04
	S4	0,22	1,28	1,65	2,98	0,73	0,13	-0,01

Source : CEPII-AFD (2012).

En effet, le Maroc, l'Égypte, l'Algérie et la Libye enregistreraient de faibles gains de PIB, voire dans certains cas une perte de PIB^[10], dans les trois scénarios de référence d'une plus forte intégration commerciale régionale. Seules la Tunisie, et dans une moindre mesure la Turquie, bénéficieraient d'un plus fort effet d'entraînement sur la croissance économique, aussi bien sur le PIB en valeur qu'en volume. Il convient de noter que la différence notable entre les effets sur le PIB en valeur constante et ceux sur le PIB en valeur courante (notamment pour le Maroc, l'Égypte, l'Algérie et la Libye) s'explique en particulier par une plus forte détérioration des termes de l'échange (différentiel défavorable entre le prix des biens exportés et le prix des biens importés).

Les conséquences de la libéralisation commerciale diffèreraient selon les PSEM. Pour les pays importateurs de pétrole, la libéralisation des services apporterait un gain de PIB en volume proportionnellement plus important que la libéralisation de produits agricoles en Égypte et en Turquie. Au Maroc et en Tunisie, la contribution des activités agricoles est en revanche relativement plus élevée. La structure productive initiale plus ou moins diversifiée de ces pays conduirait à une meilleure réallocation des ressources et à des

gains de productivité plus importants, indiquant un potentiel de croissance dans les secteurs agricoles, agro-alimentaires et les services relativement plus élevé que dans l'industrie. À l'inverse, les pays pétroliers, qui se caractérisent par une forte concentration de leur économie, n'auraient de gains de croissance dans aucun des scénarios de libéralisation.

2.3. Des effets inégaux sur la diversification économique

Ces résultats sont étroitement liés à l'effet de la libéralisation sur la (ré)allocation de la production et la recomposition sectorielle.

Trois types de trajectoire se distinguent (cf. tableau 2) :

- (i) Les pays qui semblent connaître une réallocation de la production : la Tunisie a connu une forte réallocation de sa production des produits primaires vers l'agriculture, notamment l'agro-alimentaire, et vers l'industrie et les services. Ce phénomène de réallocation des produits agricoles et primaires vers l'industrie s'observe également au Maroc, mais il reste marginal dans la mesure où la baisse

[10] Même si une variation faible est d'autant plus importante que la taille de l'économie est grande.

observée dans les secteurs agricole et primaire ne se transforme pas en hausse équivalente de la valeur ajoutée dans le secteur industriel. Ce léger phénomène de réallocation au Maroc traduit essentiellement l'impact négatif de la suppression de l'avantage préférentiel.

- (ii) Les pays dont la production pourrait se diversifier avec la libéralisation commerciale, dans la mesure où il n'y a pas hausse de la valeur ajoutée dans un secteur donné au détriment d'un autre : la valeur ajoutée en Turquie augmente ainsi particulièrement dans l'industrie et les services, et stagne dans les secteurs primaire et agricole. En Égypte, la valeur ajoutée dans les secteurs agricole et industriel augmente également, tandis qu'elle se maintient dans les autres secteurs de l'économie. Ce phénomène d'accroissement global de la valeur ajoutée pourrait ainsi traduire un processus de diversification de ces économies, conduisant potentiellement à de plus grands gains de productivité en

Turquie qu'en Égypte, étant donné les spécialisations productives qui se dessineraient après une ouverture commerciale.

- (iii) Les pays à désindustrialisation : l'Algérie et la Libye poursuivraient un processus de désindustrialisation et de concentration dans l'exploitation de ressources primaires (hydrocarbures pour l'essentiel).

Par ailleurs, les scénarios de libéralisation produiraient des effets sectoriels différenciés. Une plus forte intégration régionale EuroMed conduirait à renforcer la spécialisation agricole de la Tunisie et de l'Égypte, alors qu'elle affaiblirait celle du Maroc (sans doute parce que ce dernier ne bénéficierait plus de l'avantage préférentiel d'un accès privilégié sur les marchés européens, et enregistrerait des gains de productivité bien moindres dans les industries de transformation des produits agricoles).

Tableau 2 Evolution de la valeur ajoutée sectorielle en 2025 par rapport au scénario central (en %)

	Scénarios	Algérie Libye	Égypte	Maroc	Tunisie	Turquie	Reste du Moyen-Orient	UE
Produits agricoles	S1	-1,48	1,66	-1,52	8,69	-0,98	-0,49	0,39
	S2	-2,55	3,09	-1,11	10,07	0,19	-0,61	0,38
	S3	-2,47	3,18	-1,05	10,01	0,42	-0,31	0,43
	S4	-4,00	5,06	4,50	8,88	0,52	-1,14	0,08
Produits primaires	S1	-0,01	-0,96	-0,25	-0,08	-0,03	-0,03	-0,02
	S2	0,22	0,26	-0,98	-0,34	0,63	-0,03	-0,03
	S3	0,26	0,31	-1,10	-0,16	0,59	0,02	-0,04
	S4	0,81	2,60	-0,13	-1,49	1,56	0,10	0,00
Produits industriels	S1	-0,26	1,41	0,31	-0,15	0,10	-0,02	0,02
	S2	-3,71	1,82	0,96	4,53	2,65	0,28	0,00
	S3	-3,48	1,97	0,83	3,95	2,41	0,47	0,02
	S4	-6,59	2,41	1,28	7,70	6,73	0,97	-0,21
Services	S1	-0,45	0,05	-0,24	2,24	-0,17	-0,06	0,05
	S2	-1,70	0,38	-0,10	3,73	0,90	-0,04	0,05
	S3	-1,58	1,74	1,03	5,10	1,72	0,52	0,12
	S4	-3,10	0,78	1,54	4,68	2,15	-0,20	-0,08

Source : CEPII-AFD (2012).



2.4. Un impact marginal de l'intégration régionale des PSEM

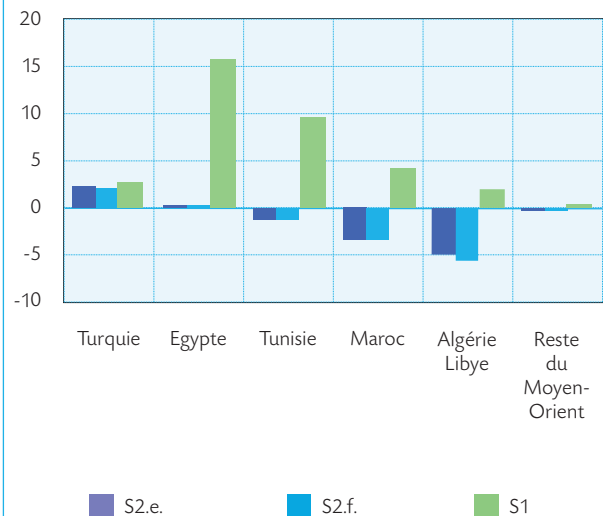
Il est généralement admis que le manque d'intégration des marchés des PSEM est une entrave à leur croissance économique en dépit des tentatives d'intégration régionale qui, à ce jour, pour différentes raisons, ne sont pas abouties (Union du Maghreb arabe – UMA), accords d'Agadir, GAFTA). En effet, la taille réduite de chacun des marchés décourage très fortement les investissements productifs (étrangers comme nationaux).

Afin d'isoler l'impact d'une intégration commerciale entre les PSEM, indépendamment d'un approfondissement de l'intégration EuroMed, l'un des scénarios a tenté de simuler les gains d'une libéralisation commerciale entre les PSEM (cf. annexe), prévoyant successivement une libéralisation partielle des biens industriels (exclusion de produits sensibles - scénario S2.e., cf. annexe) et une libéralisation partielle des produits agricoles (exclusion de produits sensibles - scénario S2.f.). Le graphique 15 présente ces gains, comparés à ceux obtenus dans le cas d'une intégration EuroMed (scénario S1 présenté plus haut). Les résultats montrent qu'à l'exception de la Turquie, aucun PSEM ne tirerait avantage d'une libéralisation commerciale MedMed.

La principale explication pourrait venir de l'insuffisante complémentarité économique des PSEM pour susciter des effets d'entraînement sur les échanges commerciaux et la croissance économique. La similitude des structures productives, d'une part entre les pays pétroliers, et d'autre part entre les pays non pétroliers, limite considérablement le potentiel d'échange intrarégional. A ce titre, les gains relativement plus élevés de la Turquie apportent un enseignement intéressant, qui fait écho aux constats observés sur les réallocations sectorielles. Seuls les pays inscrits dans une logique de diversification avancée pourraient bénéficier d'une plus grande ouverture entre les PSEM. Les exportations turques vers les autres PSEM augmenteraient notamment dans le secteur de l'industrie.

Graphique 15

Variation des exportations vers les autres PSEM en 2025 (en %)



Note : S2.e., S2.f. et S1 correspondent aux scénarios de libéralisation présentés dans le texte.

Source : CEPII-AFD (2012).

Au-delà des résultats de la simulation, l'impact de la libéralisation commerciale découle de la situation initiale du degré de diversification d'une économie. Plus la structure productive initiale d'un pays est diversifiée, plus la libéralisation commerciale devrait conduire à une réallocation des ressources vers de nouvelles activités de production. *A contrario*, plus la structure productive initiale est concentrée, plus la libéralisation commerciale aurait tendance à la renforcer.

Que nous montre l'expérience passée des PSEM ? Même pour les PSEM dont le niveau initial de diversification était relativement plus élevé (Tunisie, Maroc, Egypte), leur dynamique structurelle a été entravée par des spécialisations dans des activités industrielles à faible valeur ajoutée restées statiques au cours des dernières décennies. Ce *lock-in* dans ces activités a empêché toute remontée de filières dans des activités

plus intenses en contenu technologique. La plupart de ces pays sont (historiquement) intégrés verticalement à l'UE, à travers des relations commerciales inter-branches, introduisant des rigidités dans les relations interentreprises.

L'essoufflement de ces spécialisations dans un contexte d'ouverture commerciale s'est alors traduit par une détérioration de leur avantage concurrentiel sur les marchés européens en même temps qu'un pan important de leur tissu productif était exposé à une vive concurrence des produits importés à moindre prix sur leur propre marché.

L'analyse du déficit structurel de compétitivité des PSEM a fait l'objet d'un diagnostic partagé (Banque mondiale, 2006*b* ; FEMISE, 2007, 2012). Les contraintes de formation d'un capital productif domestique

(absence de grands groupes industriels, tissu de petites et moyennes entreprises [PME] fragmenté), leur faible contenu en emploi, la permanence de rigidités sur le marché de travail, un climat des affaires défavorable (bureaucratie, inefficacité de l'administration, insécurité juridique, corruption), la faiblesse de l'intermédiation des marchés financiers et la permanence de comportements rentiers constituent autant d'explications du blocage structurel des PSEM.

En outre, les conséquences passées de l'ouverture commerciale dans les PSEM permettent en partie d'éclairer les résultats des simulations. Le déficit structurel de compétitivité, l'insuffisante diversification économique, l'absence de remontée de la chaîne de la valeur ajoutée sont sans doute autant de préalables à une libéralisation commerciale régionale vertueuse.

3 / Conclusions et perspectives

3.1. Le coût de la non-Méditerranée se révèle inférieur aux attentes

L'analyse de l'impact des accords EuroMed a fait l'objet d'une vaste littérature qui montre la faiblesse du lien entre ouverture commerciale et croissance dans les PSEM (Jarreau, 2011).

La contribution de cette étude CEPPI-AFD repose principalement sur deux apports méthodologiques. D'abord, alors que la plupart des études procède à une évaluation *ex ante* de la libéralisation commerciale, cette étude s'attache à évaluer ses effets observés en prenant en compte non seulement les accords EuroMed mais aussi l'ensemble des accords des PSEM avec des pays tiers. Ensuite, cette étude envisage les effets attendus d'un approfondissement de la libéralisation commerciale à travers différents scénarios réalistes. Elle tente notamment de dégager les impacts sectoriels de la libéralisation commerciale, insuffisamment mis en évidence dans les études précédentes.

Les résultats de cette étude permettent de dégager quatre conclusions :

- alors que le processus de Barcelone n'a pas conduit à renforcer l'intégration EuroMed, les PSEM semblent s'inscrire davantage dans une trajectoire d'insertion dans le commerce mondial ; en effet cette insertion a conduit à une dilution des effets de l'intégration EuroMed ;
- la libéralisation commerciale bénéficierait principalement aux secteurs agricole et agro-alimentaire ;
- un approfondissement de l'intégration EuroMed n'élèverait pas significativement le potentiel de croissance des PSEM et aurait un effet globalement limité sur la diversification économique ;
- l'intégration régionale entre les PSEM accroîtrait sensiblement les gains d'une intégration EuroMed, mais seule n'aurait pas un impact positif.



Globalement, il est, sur cette base, difficile de conclure à un « coût de la non-Méditerranée » qui soit significatif.

Ces conclusions doivent toutefois être nuancées selon les pays. La Tunisie et la Turquie bénéficieraient davantage de la libéralisation commerciale régionale que les autres pays, pour lesquels on observerait un impact positif marginal ou négatif. Ces deux pays se distinguent par une diversification initiale de leur économie plus élevée, mais aussi par un accompagnement de la libéralisation commerciale, par des politiques de mise à niveau des entreprises. La capacité des pays à définir et mettre en œuvre des politiques publiques en faveur de réformes structurelles et d'une croissance de long terme est un facteur discriminant majeur.

3.2. La nécessaire réhabilitation du rôle de l'Etat

Ces évidences empiriques contribuent à nourrir le débat sur les sentiers d'une transition des modèles de croissance des PSEM. Elles peuvent également être lues à la lumière de la fragilité macroéconomique actuelle, induite par la crise internationale et plus encore par les transitions politiques auxquelles se trouvent confrontés certains de ces pays.

En effet, l'inertie des structures économiques des PSEM doit être resituée dans son contexte socio-économique. D'abord, la croissance ne parvient plus à absorber les vagues massives d'entrants sur le marché du travail, et, plus globalement, à réduire d'importantes difficultés sociales. Ensuite, si la croissance a été plus soutenue au cours des années 2000, elle n'a été que faiblement redistributive, et a été très largement captée par des intérêts privés, le plus souvent proches des décideurs politiques. Cette crise profonde fait naître une forte demande sociale, qui porte principalement sur l'accès à l'emploi, l'équité et la lutte contre la corruption.

Dans ce double contexte de fortes tensions sociales et de transition politique, s'exprime le besoin de plus d'Etat. Non pas d'un Etat démiurge, mais d'un Etat qui devra introduire des mécanismes de redistribution

des richesses, de lutte contre une corruption systémique, pour promouvoir le développement humain et social.

La libéralisation, menée sans nuance à partir des années 1980, a désarmé les capacités de régulation publique, favorisant l'implosion des classes moyennes naissantes, l'émergence de réseaux de captation des rentes et le développement d'une économie informelle. Si la démocratisation ne peut être dissociée de l'existence de contre-pouvoirs politiques et de la pleine expression des libertés individuelles et collectives, elle doit également s'accompagner d'une refondation de l'Etat. Le renforcement des institutions judiciaires, la restauration des administrations publiques, le renforcement d'un système de protection sociale et l'organisation des institutions de régulation des marchés constitueront, en ce sens, un enjeu post-révolution majeur (Rodrik, 2009).

3.3. Redéfinir les leviers de croissance de long terme

Trois enseignements peuvent être dégagés pour reconsidérer les politiques de croissance de long terme.

En premier lieu, la libéralisation commerciale seule ne saurait suffire à définir une politique de croissance.

Au moment où certains PSEM (Maroc, Egypte, Tunisie, Jordanie) ont engagé des négociations avec l'UE pour élargir les accords commerciaux aux produits agricoles et aux services, on peut s'interroger sur l'effet attendu sur la croissance économique. Le modèle exportateur, pierre angulaire des modèles de croissance des pays émergents, a largement inspiré la politique de croissance des PSEM à partir des années 1990. Mais les défaillances institutionnelles et structurelles ont bloqué l'enclenchement d'une dynamique vertueuse entre commerce et croissance (Mezouaghi, 2010). Le déficit de compétitivité a entraîné une érosion progressive de leurs avantages comparatifs sur le marché européen. En outre, l'ouverture commerciale a eu des effets limités sur la croissance, dès lors que les spécialisations ont conduit à des situations de blocage dans des activités à faible valeur ajoutée ou

basées sur l'exploitation de ressources primaires. Sans un changement structurel de la base productive, la libéralisation commerciale risque d'amplifier plus encore les vulnérabilités aux chocs externes et d'aggraver les déséquilibres sociaux.

Dans ce contexte de déficit de compétitivité, l'ouverture commerciale doit être progressive pour protéger des industries naissantes et des secteurs d'activité à potentiel de croissance en leur permettant d'accumuler des effets d'apprentissage préalablement à une exposition à la concurrence (Rodrik, 2001). Par ailleurs, une ouverture commerciale séquentielle serait susceptible de valoriser davantage les effets indirects de la régionalisation, dès lors que les PSEM bénéficieraient d'un accès privilégié au marché européen, comparativement aux autres partenaires commerciaux de l'UE.

En deuxième lieu, l'ouverture commerciale nécessite des politiques publiques adaptées, afin de sortir du « paradigme de l'ajustement structurel » qui a conduit à un renoncement par ces pays aux politiques de croissance de long terme, depuis les années 1980.

Dans le cas des PSEM, trois types de politiques structurelles majeures peuvent avoir des effets de levier sur la croissance économique : (i) une politique industrielle qui s'attacherait à identifier et protéger les secteurs clés à valeur ajoutée et à potentiel de création d'emplois (notamment dans les activités agro-industrielles et les services), et à promouvoir l'innovation technologique et les effets d'apprentissage pour encourager une remontée des filières dans les activités industrielles (Hausmann et Rodrik, 2003) ; (ii) une politique de valorisation du capital humain qui permettrait de mettre en adéquation le système de formation et les besoins du marché du travail, afin d'encourager les changements structurels

de l'appareil productif et de réduire l'intensité des tensions sociales (Amin *et al.*, 2012) ; (iii) une politique volontariste de financement public et privé de l'économie qui favoriserait la formation d'un capital productif national à travers la facilitation de l'investissement privé et la modernisation des infrastructures.

En troisième lieu, l'élévation du potentiel de croissance suppose aussi de tirer parti de la globalisation.

Les pays à forte croissance partagent tous l'aptitude à s'insérer de manière dynamique dans l'économie mondiale, pour s'approprier les technologies et favoriser les effets d'apprentissage, pour introduire une discipline macroéconomique, pour élever les taux d'investissement en mobilisant l'épargne domestique, et en améliorant leur attractivité (Commission sur la croissance et le développement, 2008). La concurrence internationale continuera d'exercer de fortes pressions sur la compétitivité-prix des biens et des services, incitant les firmes multinationales à rechercher une réduction des coûts de production à travers une relocalisation de leurs chaînes de production ou de leurs fournisseurs dans les pays en mesure de favoriser cet avantage concurrentiel. La contrainte de proximité continuera également à s'exercer pour les biens et services qui supposent une réactivité à travers un approvisionnement en flux tendus.

Les PSEM devront, en ce sens, (re)définir leur politique d'attractivité pour encourager les localisations de firmes multinationales et susciter des effets de débordement sur l'ensemble de leur économie (sources d'externalités), à travers notamment la formation d'un capital productif domestique et d'une capacité locale d'apprentissage, facteurs d'ancrage d'une pratique de process industriels modernes et de mobilisation d'une main-d'œuvre qualifiée (Mezouaghi, 2009).



Annexe

Scénarios de libéralisation

Scénarios	UE-MED	MED-MED	Contenu	Scénario de référence
			libéralisation commerciale EuroMed des biens	
S1.a.	x		libéralisation totale des biens industriels	
S1.b.	x		<i>S1.a. + libéralisation partielle des produits agricoles (exclusion de produits sensibles)*</i>	S1
S1.c.	x		S1.a. + libéralisation totale des produits agricoles	
			libéralisation commerciale MedMed des biens	
S2.a.	x	x	S1.b. + libéralisation partielle des biens industriels (exclusion de produits sensibles)	
S2.b.	x	x	S1.b. + libéralisation totale des biens industriels	
S2.c.	x	x	<i>S2.a. + libéralisation partielle des produits agricoles (exclusion de produits sensibles)*</i>	S2
S2.d.	x	x	S2.b. + libéralisation totale des produits agricoles	
S2.e.		x	libéralisation partielle des biens industriels (exclusion de produits sensibles)*	
S2.f.		x	S2.e. + libéralisation partielle des produits agricoles (exclusion de produits sensibles)*	
			libéralisation commerciale EuroMed des services	
S3.a.	x		S2.c. + libéralisation partielle des services **	
S3.b.	x		<i>S2.c. + libéralisation partielle des services ***</i>	S3
S3.c.	x		S2.c. + libéralisation totale des services	
S3.d.	x	x	S2.c. + libéralisation totale des services	
			libéralisation multilatérale	
S4	x	x	<i>S2.c. + libéralisation totale des biens avec les pays tiers</i>	S4

Italique : scénarios de référence

* produits sensibles : 5 % des lignes tarifaires les plus protégées

** réduction forte des équivalents ad-valorem des barrières tarifaires (100 % : communication ; 50 % : commerce, transport, services financiers, assurances, services aux entreprises ; 0 % : services publics).

*** réduction modérée des équivalents ad-valorem des barrières tarifaires (60 % communication ; 30 % : commerce, transport, services financiers, assurances, services aux entreprises ; 0 % : services publics).

Source : CEPII-AFD (2012).

Liste des acronymes et abréviations

AFD	Agence Française de Développement	PME	Petites et moyennes entreprises
BACI	Base pour l'analyse du commerce international	PPA	Parité de pouvoir d'achat
CEPII	Centre d'études prospectives et d'informations internationales	PSEM	Pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée
GAFTA	<i>Greater Arab Free Trade Agreement</i>	UE	Union européenne
GTAP	<i>Global Trade Analyses Project</i>	UMA	Union du Maghreb arabe
PIB	Produit intérieur brut	WDI	<i>World Development Indicators</i>



Références bibliographiques

- AMIN, M., R. ASSAAD, N. AL-BAHARNA, K.L DERSIS, R.J. M. DESAI, N. S. DHILLON, A. GALAL, H. GHANEM, C. GRAHAM et D. KAUFMANN (2012), *After the Spring: Economic Transitions in the Arab World*, Oxford University Press, New York.
- ANDERSON, J. et E. VAN WINCOOP (2003), "Gravity with Gravititas: A Solution to the Border Puzzle", *American Economic Review*, American Economic Association, 93(1), pp. 170-192.
- BAIER, S. et J. BERGSTRAND (2009), "Bonus Vetus OLS: A Simple Method for Approximating International Trade-cost Effects Using the Gravity Equation", *Journal of International Economics*, Elsevier, 77(1), pp. 77-85.
- BANQUE MONDIALE (2006a), *Morocco, Tunisia, Egypt and Jordan after the End of the Multi-fiber Agreement: Impact, Challenges and Prospects?*, Washington, D.C.
- BANQUE MONDIALE (2006b), "The Impact of Regional Trade Agreements and Trade Facilitation in the Middle East and North Africa Region", *Policy Research Working Paper*, No. 3837, Washington, D.C.
- BENSASSI, S., J. DE SOUZA J. et J. JARREAU (2012), "Preferential Trade Agreements Proliferation: Sorting out the Effects", *mimeo*.
- CEPII-AFD (2012), *The Cost of the Non-mediterranean*, rapport non publié.
- COMMISSION SUR LA CROISSANCE ET LE DÉVELOPPEMENT (2008), *The Growth Report: Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development*, Banque mondiale, Washington, D.C.
- FEMISE (2012), *Convergence Beyond the Economic Sphere: Effects and Feedbacks of Euro-Med Integration*, FEM34-21, <http://www.femise.org>
- FEMISE (2007), *Assessing the Macroeconomic Effects of the Barcelona Initiative's Liberalization Process*, FEM31-10, <http://www.femise.org>
- HAUSMANN, R. et D. RODRIK (2003), "Economic Development as Self-Discovery", *Journal of Development Economics*, 72, pp. 603-633.
- JARREAU, J. (2011), "Economic Integration in the EuroMed: Current Status and Review of Studies", *Working Papers*, 2011-07, CEPII.
- MEZOUAGHI, M. (2010), « La conversion inachevée des économies d'Afrique du Nord et du Moyen-Orient au modèle exportateur : quels enseignements dans un contexte de crise ? », *Mondes en Développement*, 2010/2, n°150, De Boeck, pp. 135-152.
- MEZOUAGHI, M. (DIR.) (2009), *Les localisations industrielles au Maghreb : attractivité, agglomération et territoires*, Karthala, Paris.
- NABLI, M. et M.A. VEGANZONES-VAROUDAKIS (2004), *Reforms and Growth in MENA Countries: New Empirical Evidence*, Banque mondiale, Washington, D.C.

RODRIK, D. (2009), "Industrial Policy: Don't Ask Why, Ask How", *Middle East Development Journal*, Vol.1, Issue 1, Economic Research Forum, 1-29.

RODRIK, D. (2001), "The Global Governance of Trade - As If Development Really Mattered", *UNDP Background Paper*, New York.

MACRODEV (« Macroéconomie & Développement »)

Cette collection, créée par le département de la recherche de l'AFD, a pour vocation de présenter les travaux menés par la division Analyse macroéconomique et risques pays (RCH/AMR) et les économistes du Groupe AFD dans le champ de la macroéconomie du développement. Elle propose des analyses centrées sur un pays, sur une région ou sur des enjeux de nature macroéconomique liés aux processus de développement.

Directeur de la publication :

Anne PAUGAM

Directeur de la rédaction :

Alain HENRY

Agence Française de Développement
5, rue Roland Barthes – 75598 Paris cedex 12
Tél. : 33 (1) 53 44 31 31 – www.afd.fr

Dépôt légal : 2^e trimestre 2013
ISSN : 2116-4363