

## LES PAYS PARTENAIRES MEDITERRANEENS FACE A LA CRISE



*Illustration Alain Soucasse*

### Coordonnateurs

**Ahmed Galal, Economic Research Forum, Egypte**  
**Jean-Louis Reiffers, Institut de la Méditerranée, France**

Août 2009



**RAPPORT DU FEMISE SUR LE  
PARTENARIAT EURO-MEDITERRANEEN**

**LES PAYS PARTENAIRES  
MEDITERRANEENS  
FACE A LA CRISE**

Ahmed Galal, Economic Research Forum, Egypte

Jean-Louis Reiffers, Institut de la Méditerranée, France

Coordonnateurs



Août 2009

Ce rapport a été élaboré avec le soutien financier de l'Union Européenne. Le contenu de la publication relève de la seule responsabilité des auteurs et ne peut en aucun cas être considéré comme reflétant l'opinion de l'Union Européenne.

**RAPPORT DU FEMISE SUR LE  
PARTENARIAT EURO-MEDITERRANEEN  
LES PAYS PARTENAIRES MEDITERRANEENS  
FACE A LA CRISE**

Août 2009

Principaux rédacteurs :

Jean-Louis Reiffers	Institut de la Méditerranée	France
Frédéric Blanc	Institut de la Méditerranée	France
Maryse Louis	Economic Research Forum	Egypte
Constantin Tsakas	Institut de la Méditerranée	France

Contributeurs:

Philippe Gilles	Université du Sud, Toulon-Var	France
Samy Mouley	Université de Tunis	Tunisie
H. Fehri	Université de Tunis	Tunisie
Nathalie Roux	DEFI, Université de la Méditerranée	France

*Couverture : Illustration Alain Soucasse*

Août 2009

**Membres du Steering Committee :**

Ahmed GALAL	Economic Research Forum	Egypte
Jean-Louis REIFFERS	Institut de la Méditerranée	France
Nuhad ABDALLAH	Academic Unit for Scientific Research ( AUSR)	Syrie
Sergio ALESSANDRINI	Université de Modène	Italie
Bruno AMOROSO	Federico Caffè Center Roskilde University	Danemark
Patricia AUGIER	DEFI, Université de la Méditerranée	France
Slimane BEDRANI	CREAD	Algérie
Mongi BOUGHZALA	Université de Tunis El Manar	Tunisie
Mahmoud EL JAFARI	Al Quds University of Jerusalem	Palestine
Michael GASIOREK	Sussex University	Royaume-Uni
Ahmed GHONEIM	Faculty of Economics and Political Sciences - Cairo University	Egypte
John GRECH	Competitive Malta	Malte
Alejandro LORCA CORRONS	Universidad Autonoma de Madrid	Espagne
Samir MAKDISI	Institute of Financial Economics Am. Univ. in Beirut	Liban
Tuomo MELASUO	University of Tampere TAPRI	Finlande
Jan MICHALEK	Department of Economics Université de Varsovie	Pologne
Seyfeddin MUAZ	Royal Scientific Society	Jordanie
Lahcen OULHAJ	Université Mohammed V	Maroc
Khalid SEKKAT	Université Libre de Bruxelles	Belgique
Alfred STEINHERR	DIW	Allemagne
Subidey TOGAN	Bilkent University	Turquie
Alfred TOVIAS	Leonard Davis Institute of International Relations	Israël

## TABLE DES MATIERES

Une crise subie .....	p.1
<b>Première partie - Panorama général : les PM face à la crise mondiale .....</b>	<b>p.2</b>
<b>Chapitre I : la crise internationale et ses répercussions dans les PM .....</b>	<b>p.2</b>
I. Outils de compréhension d'une crise inédite .....	p.3
II. La crise dans les PM : impact financier aujourd'hui marginal mais impact réel plus menaçant .....	p.5
III. Une crise sur la sphère réelle bien plus dangereuse .....	p.10
IV. Un équilibre macroéconomique sous tension .....	p.19
V. Un début de réponse dans un contexte d'incertitudes .....	p.24
<b>Chapitre II. Un impératif : consolider le système d'interdépendance régional .....</b>	<b>p.33</b>
I. Une ouverture qui s'est accélérée mais avec des fragilités .....	p.33
1. Une ouverture accrue aux échanges mondiaux de marchandises qui se solde par un déficit récurrent ..	p.34
2. Des positions commerciales sur les échanges de marchandises qui se dégradent tendanciellement ..	p.35
3. Une dégradation qui s'accélère pendant la crise et qui touche les nouvelles spécialisations .....	p.36
4. Un engagement international sensible dans les services .....	p.36
5. Leçons et enjeux d'un processus d'internationalisation entamé depuis 20 ans .....	p.37
II. L'ancrage régional : quelle dynamique et quelle protection ? .....	p.42
1. Une multiplication d'accords commerciaux à visée régionale et un engagement de fait croissant vers le reste du monde .....	p.43
2. La faiblesse des échanges intra PM signe d'un important potentiel de développement .....	p.48
3. Une sensible évolution des spécialisations sectorielles .....	p.49
4. Appréciation de la position des PM sur les marchés extérieurs .....	p.51
5. Spécialisation et contribution au solde commercial .....	p.53
6. La valorisation des positions sur les marchés extérieurs en termes de spécialisations .....	p.55
III. L'orientation régionale des IDE .....	p.57
1. L'accélération des IDE dans la deuxième moitié des années 2000 .....	p.57
2. Une dépendance aux flux Européens et des pays du Golfe .....	p.58
3. La portée économique de ces flux d'investissements directs .....	p.59
4. Un après crise qui nécessite davantage d'attractivité de la part des PM .....	p.60
5. Conclusions .....	p.61
<b>Chapitre III. La couverture sociale en Méditerranée .....</b>	<b>p.63</b>
I. L'offre de services sociaux dans les PM .....	p.63
1. État des lieux des systèmes de protection sociale en Méditerranée .....	p.64
2. Principes de fonctionnement : limites structurelles et questions liées au contexte de crise .....	p.69
II. Les résultats obtenus par les systèmes de protection actuels .....	p.73
1. Progression sensible de l'état sanitaire, mais gap encore marqué avec l'Europe .....	p.73
2. Efficacité variée des politiques sociales dans la réduction de la pauvreté .....	p.75
3. Evolution des inégalités .....	p.76
III. Pistes de recommandations pour les politiques sociales dans un contexte de crise .....	p.78
1. La réforme du secteur de Santé .....	p.79
2. Le renforcement de la Protection Sociale .....	p.80
3. Promouvoir l'emploi et la participation au marché du travail formel et lutter contre le chômage .....	p.82
4. La réduction ou élimination des subventions des prix et l'adoption de régimes alternatifs .....	p.83
5. Le besoin de trouver une méthodologie alternative de mesure du bien-être .....	p.86
6. Le besoin d'une programmation budgétaire pluriannuelle pour une visibilité optimale des choix stratégiques ..	p.87
IV. Pour conclure .....	p.87
<b>Notes .....</b>	<b>p.88</b>
<b>Bibliographie .....</b>	<b>p.90</b>
<b>Deuxième partie - Situation détaillée des PM : les fiches pays .....</b>	<b>p.93</b>
<b>Annexes .....</b>	<b>p.201</b>



## **Chapitre II. Un impératif : consolider le système d'interdépendance régionale**

Depuis le début des années 90, l'élément moteur de l'évolution économique et sociale des PM a été l'ouverture internationale. Celle-ci a incontestablement produit des effets positifs, rendu crédible la grande région euroméditerranéenne, développé des partenariats de toute nature et poussé les PM vers la modernité.

Mais, en même temps, la crise est révélatrice d'un certain nombre de fragilités qui doivent être prises en compte par l'ensemble des partenaires au niveau de la région. Des tensions vont naturellement se manifester entre ceux qui voudront renouer avec des politiques plus nationales, voire protectionnistes, ceux qui plaideront pour le développement d'accords bilatéraux sans considérer les détournements de trafics que ces accords peuvent occasionner, ceux qui défendront la nécessité de renforcer la circulation des biens et services, des capitaux et des personnes dans la grande région euromed, et, ceux, enfin, qui défendront le point de vue d'une vision directement mondiale à travers une accélération de l'engagement dans l'OMC.

Ces tendances sont toutes présentes aujourd'hui et, finalement, chaque pays fait des choix qui correspondent aux capacités dont il pense pouvoir disposer pour transformer à son profit les grandes logiques universelles de la marchandise, de la technologie, de la finance et se prémunir contre les effets de la crise. Il est clair, en effet, que du fait de leur histoire, aucun pays méditerranéen n'envisage explicitement d'occuper une place fonctionnelle passive dans la hiérarchie mondiale imposée par ces logiques (et véhiculée par les ensembles plus puissants ou les très grands opérateurs économiques). A contrario, et contrairement aux idées défendues au moment des indépendances,

---

*\*Section rédigée à partir d'une contribution spécifique de Nathalie Roux, chercheur au DEFI, Université de la Méditerranée, France*

plus aucun pays ne pense pouvoir définir seul une stratégie d'industrialisation et de développement autocentrée.

La position du Femise sur ce point repose sur trois orientations : (i) d'une part, les PM doivent continuer les processus d'ouverture entamés dans les années 90 à partir d'un constat lucide sur les progrès à réaliser, (ii) d'autre part, les grands ensembles industrialisés, en particulier l'Europe, qui les ont engagés dans cette voie doivent être conscients de leurs responsabilités pour développer un système d'interdépendance cohérent, au moins au niveau régional, leur intervention en cette période de crise étant une bonne occasion pour le prouver, (iii) enfin, dans un contexte où tout se négocie les PM doivent développer leur intégration Sud-Sud, à la fois pour bénéficier de nouvelles dynamiques et peser davantage dans le processus de négociation.

### **I. Une ouverture qui s'est accélérée mais avec des fragilités**

La nature de l'ouverture internationale des PM repose sur 3 vecteurs complémentaires et de plus en plus interdépendants : les échanges de marchandises, les échanges de services et les flux d'investissements directs internationaux. L'équilibre des relations extérieures des PM devrait assurer une forme de complémentarité entre la dimension productive, les services qui l'accompagnent et les flux financiers via les IDE qui dynamisent les structures productives et leur donnent les moyens de s'adapter aux changements technologiques.

Cependant, plusieurs faiblesses demeurent qui concernent la nature du système d'interdépendance qui se met en place avec l'Europe, le faible développement des échanges sous-régionaux, la qualité des échanges qui sont insuffisamment différenciés, un environnement de services productifs et d'infrastructures pas assez développé.

### 1. Une ouverture accrue aux échanges mondiaux de marchandises qui se solde par un déficit récurrent

En 50 ans, les PM ont perdu plus d'un point dans leurs positions relatives dans les échanges mondiaux, (figure 7), le creux de la vague se situant autour des années 1970. En 1950, les PM représentaient 3,2% des échanges mondiaux, en 2007, ils plafonnent à 2,3%. On constate cependant une nette progression de leur insertion dans les échanges mondiaux à partir des années 2000. De plus, l'augmentation de leur participation relative à la création de la richesse mondiale (avec une progression de 1,7% du PIB mondial en 1990 à 2,3% en 2007), est significative d'une réelle progression de la qualité de leur intégration.

Le tableau 14 confirme l'accélération de l'intégration des PM à l'économie mondiale sur la période 2000-2007 : après une période de croissance des exportations relativement faible et inférieure à la moyenne mondiale entre 1990 et 1999, les PM enregistrent un taux de croissance annuel moyen de plus de 12%, résultat qui, bien que plus faible que celui enregistré par les pays en transition (16,32%), dépassent la moyenne mondiale.

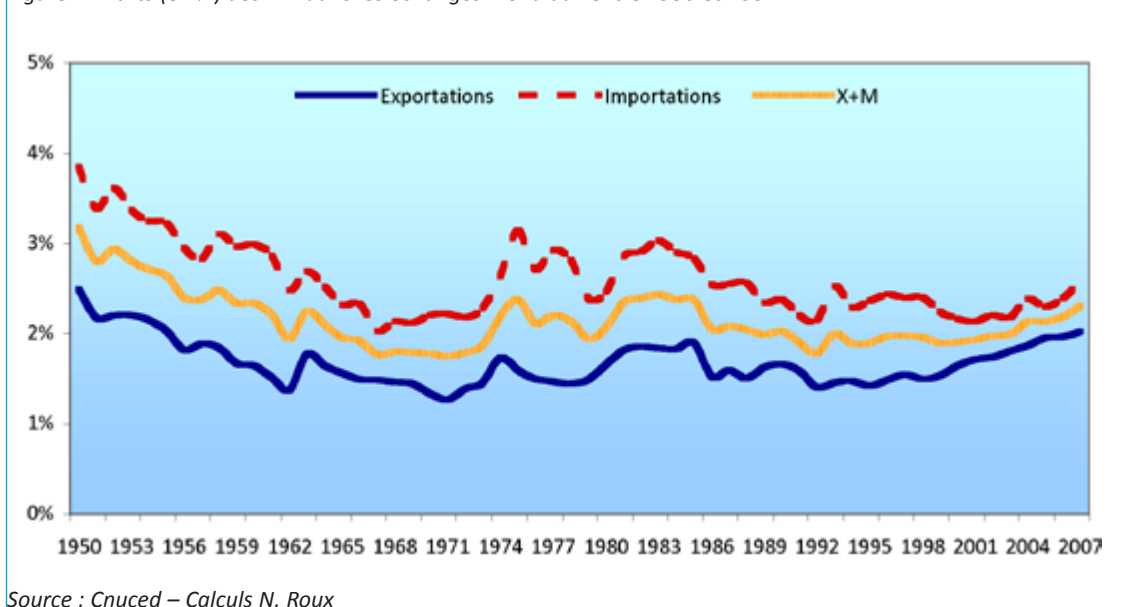
Les pays à l'origine de ces performances sont la Turquie, l'Égypte et la Jordanie alors que le Maroc, la Tunisie et Israël restaient plus en retrait. La croissance des exportations a été supérieure à celle du PIB, et ce, surtout depuis les années 2000. La figure 8 visualise ce phénomène en distinguant les positions des PM entre les 2 périodes (en notant pays1 pour la période 1990-1999 et pays2 pour la période 2000-2007).

Tableau 14 : Taux de croissance annuels moyens des exportations des PM sur 2 périodes (en dollars constants)

	1990-1999	2000-2007
Algérie	-2,5%	12,5%
Égypte	-4,6%	16,4%
Israël	6,6%	5,4%
Jordanie	4,0%	20,5%
Liban	8,0%	15,1%
Maroc	2,8%	7,3%
Syrie	4,8%	11,1%
Tunisie	3,6%	11,9%
Turquie	6,1%	18,4%
<b>PM9</b>	<b>3,4%</b>	<b>12,5%</b>
Monde	3,6%	8,7%
Économies en développement	5,7%	11,2%
Économies en transition	-2,3%	16,3%
Économies développées	3,0%	6,9%

Sources : Comtrade 2008 et Cnucead 2008 – Calculs N. Roux

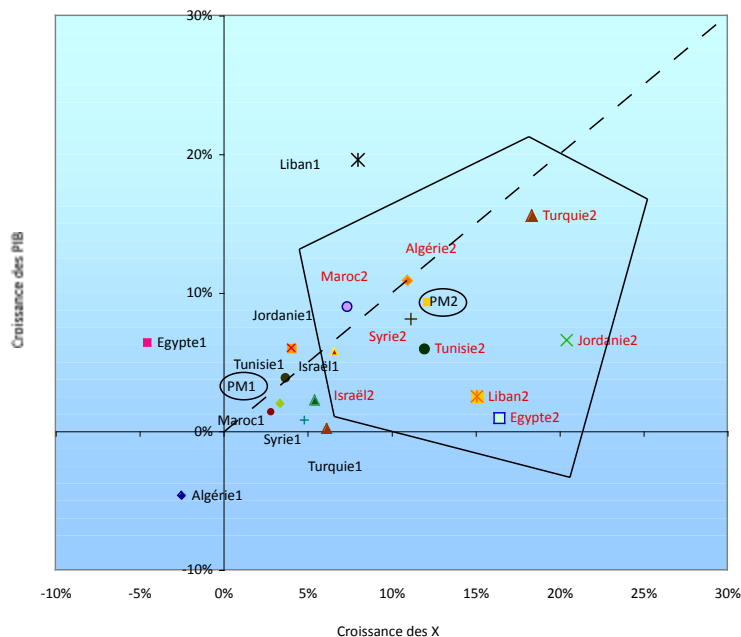
Figure 7 : Parts (en %) des PM dans les échanges mondiaux entre 1950 et 2007



Source : Cnucead – Calculs N. Roux



Figure 8 : Croissance annuelle moyenne des PIB et des exportations (en dollars constants) entre 2 périodes 1990-1999 et 2000-2007



Note : les pays notés 1 représentent la position des PM sur la période 1990-1999 ; les pays notés 2 représentent la position des PM sur la période 2000-2007

Sources : Comtrade 2008 ; Banque mondiale, WDI 2007 et Banque mondiale 2008 – Calculs N. Roux

✓ en Egypte, les résultats sur la croissance se sont manifestés en fin de période après plusieurs années de croissance faible,

✓ le Maroc et la Tunisie enregistrent des résultats significatifs en termes de croissance, mais ils n'ont pas encore réussi à valoriser leur potentiel au même niveau que la Turquie.

Au cours des mêmes périodes, les taux d'ouverture ( $X+M/PIB$ ) augmentent naturellement, passant globalement de 35% du PIB en 1990 à 51% en 2007 (voir annexe 2.2).

On constate :

- ✓ un déplacement massif des PM vers le cadre supérieur droit, ce qui est significatif d'une plus grande ouverture à l'international et d'une amélioration simultanée de leurs résultats en termes de croissance,
- ✓ parmi les pays les plus ouverts aux échanges, la Turquie, la Jordanie et la Syrie s'appuient sur les performances de leurs exportations pour assurer une croissance soutenue de leur PIB.

## 2. Des positions commerciales sur les échanges de marchandises qui se dégradent tendanciellement

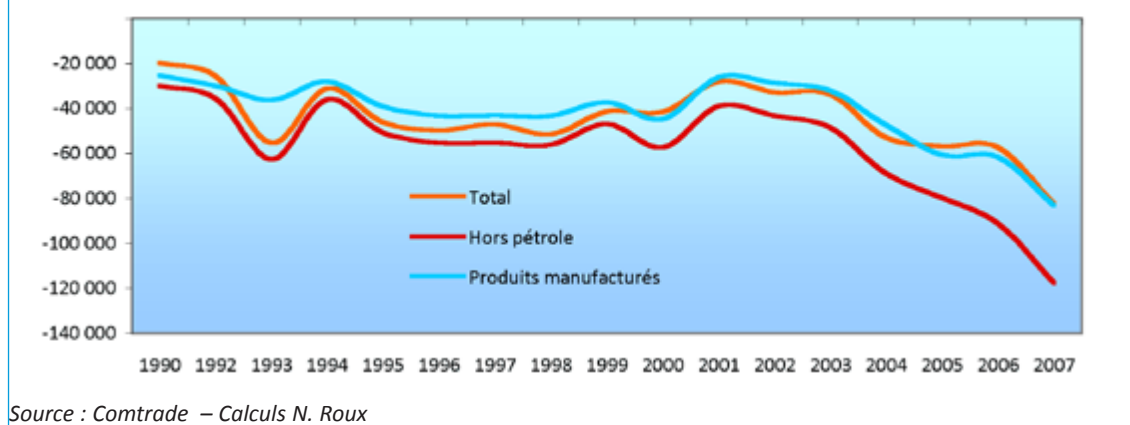
Indépendamment de la crise actuelle, l'ouverture commerciale que l'on a constatée depuis les années 2000 s'est accompagnée d'une forte dégradation de la balance des échanges de marchandises, due, pour une large part, aux mauvais résultats de la Turquie. L'année 2007 enregistre un déficit record de -82 milliards de dollars pour les échan-

Tableau 15 : Les taux de croissance annuels des exportations et des importations des PM (en dollars constants)

		1999-2000	2000-2001	2001-2002	2002-2003	2003-2004	2004-2005	2005-2006	2006-2007
Total	Importations	11%	-11%	7%	14%	29%	14%	10%	20%
	Exportations	17%	-2%	5%	17%	23%	16%	14%	15%
Hors pétrole	Importations	11%	-13%	8%	14%	28%	10%	13%	20%
	Exportations	5%	3%	8%	16%	23%	9%	15%	17%
Produits Manuf.	Importations	12%	-16%	7%	14%	30%	10%	-11%	18%
	Exportations	8%	2%	6%	16%	25%	3%	-16%	13%

Source : Comtrade – Calculs N. Roux

Figure 9 : Evolution des soldes des échanges de marchandises des PM (en dollars courants)



Source : Comtrade – Calculs N. Roux

ges totaux, de -117 milliards de dollars pour les échanges hors pétrole et de -80 milliards de dollars pour les échanges de produits manufacturés (voir annexe 2.3). Il est clair, cependant, que la situation des PM n'est pas uniquement liée aux effets de renchérissement des prix des produits pétroliers et des produits alimentaires. Elle est pour l'essentiel le résultat d'une performance insuffisante dans les produits manufacturés.

Dans un contexte général d'ouverture accrue, c'est la croissance plus rapide des importations que des exportations qui explique le creusement du déficit commercial des PM (tableau 15). Ce phénomène est à la fois la conséquence, (i) d'un accroissement du volume des importations, et (ii) d'une augmentation de leurs prix (prix des intrants industriels, prix des matières premières ou encore prix des produits alimentaires de base) relativement au prix des exportations.

### 3. Une dégradation qui s'accélère pendant la crise et qui touche les nouvelles spécialisations

Comme on l'a souligné précédemment, la crise accélère le processus de déséquilibre commercial qui accompagne tendanciellement les PM depuis le choix de l'ouverture asymétrique qui a été retenue depuis l'installation du processus de Barcelone. Rappelons, en effet, qu'au moment de l'installation progressive de la zone de libre-échange les PM avaient déjà un accès libre au

marché européen pour les produits industriels (et un accès fortement limité pour les produits agricoles). Ils ont suivi un processus qui les conduisait à éliminer leurs propres barrières douanières sur les produits industriels sans évolution comparable de leurs partenaires sur les produits agricoles. Si des effets dynamiques incontestables se sont manifestés et ont conduit à des évolutions institutionnelles sensibles et à une forme d'ouverture plus complète impliquant les services et les investissements étrangers, l'équilibre comptable de la balance commerciale ne pouvait pas ne pas se détériorer. Et ce, d'autant plus, que leurs partenaires industrialisés ont installé un important arsenal de normes diverses pour garantir la sécurité de leurs consommateurs.

A l'exemple de l'évolution récente des exportations sectorielles de la Turquie et de la Tunisie qui sont représentatifs d'un processus général, ce sont les exportations de produits intermédiaires en partie fabriqués par les filiales des grandes firmes implantées dans ces pays et les spécialisations traditionnelles dans l'aval industriel qui sont les plus touchées par le recul de la demande externe.

### 4. Un engagement international sensible dans les services

Les services représentent le quart des échanges commerciaux des PM (34% des importations et 18% exportations). Plusieurs phénomènes mar-

quent l'intégration des PM dans les échanges mondiaux de services. Mais la progression globale de la zone est fondée sur des situations contrastées.

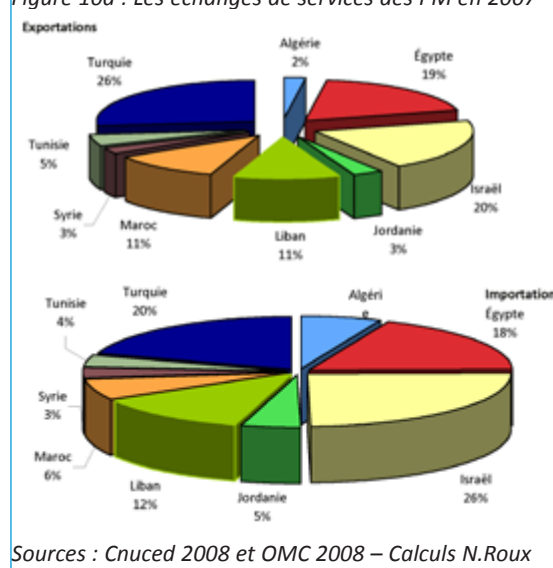
- Les échanges de services commerciaux des PM ont suivi les mêmes tendances que les échanges de biens, avec une accélération de l'ouverture. Au cours de la période 2000-2007, les PM enregistraient des taux de croissance plus de deux fois supérieurs à ceux qui prévalaient au cours de la période 1990-1999 (tableau 16).

Cette tendance est observable pour tous les PM, avec, cependant, une croissance plus importante pour le Liban, le Maroc et l'Algérie.

Les taux d'ouverture progressent donc, passant de 11% du PIB en 1990 à 14% en 2007 avec une pointe dans les années 2004-2005.

- Le poste voyages, essentiellement lié au tourisme, compte pour près de la moitié des exportations ; les autres services (avec les services liés aux entreprises) représentent 42% des importations et les transports 37%.
- Les positions relatives globales de chaque PM (figure 10a) sont marquées par des différences qui expriment assez largement le niveau de tertiarisation des économies et la place du tourisme. La Turquie est le plus gros exportateur de services des PM (avec 26% des exportations de la zone) et Israël représente la moitié des importations. La Turquie est plus présente dans les voyages (39%), l'Égypte (19% des exportations de services de la zone) comptabilise 30% des exportations de transports, Israël (20% des

Figure 10a : Les échanges de services des PM en 2007



Sources : CnuCED 2008 et OMC 2008 – Calculs N.Roux

exportations de services de la zone) est plus spécialisée dans les exportations de services aux entreprises avec 40% des exportations de la zone, essentiellement dans les services de communication et l'informatique.

Cet engagement dans les services est donc un facteur qui contribue à la fois à la croissance de l'économie et à l'équilibre du compte courant. Dans la période actuelle, sa contribution est fragilisée par deux caractéristiques : (i) la place du tourisme qui est directement touchée par la dépression européenne, (ii) un développement insuffisant des services productifs et des coûts de transactions et d'échanges encore très élevés (dans les transports et la finance notamment) pour ces services.

## 5. Leçons et enjeux d'un processus d'internationalisation entamé depuis 20 ans

### Renforcer l'intégration entre échanges de marchandises, de services et de capitaux

Nous savons que l'accélération des échanges mondiaux repose sur des complémentarités complexes entre trois formes d'ouverture qui concernent le marché des biens, celui des services et celui des capitaux. C'est pourquoi, dans la littérature, on associe les difficultés liées à l'ouverture aux échanges de biens aux restric-

Tableau 16 : Taux de croissance annuels moyens des échanges de services commerciaux des PM sur 2 périodes

	1990-1999	2000-2007
Exportations	6%	13%
Importations	6%	15%
Exportations+Importations	6%	14%

Sources : CnuCED 2008, OMC 2008 – Calculs N.Roux

tions imposées sur les échanges de services (Konan et Maskus, 2005).

√ La libéralisation des services productifs (ou services « facteurs ») est nécessaire à l'amélioration des performances industrielles des économies d'accueil (OMC, 2000). En effet, les activités de services sont des inputs intermédiaires dont la qualité et le coût sont des déterminants de la compétitivité. Touchant différents domaines des activités privées ou publiques, ces activités tissent des liens entre les activités économiques et entre des espaces géographiquement dispersés. L'amélioration des activités de services, notamment ceux liés au commerce, a conduit également à une augmentation des entrées d'IDE.

√ Les entraves à la libéralisation des activités de services résident dans les différences entre les formes de régulation domestiques et entre les stratégies des institutions (différences dans les systèmes légaux, dans la formation des qualifications des professionnels, dans les règles comptables...). Ces obstacles reposent sur des différences sociétales et ne constituent pas nécessairement des barrières volontaires. Outre ces entraves naturelles, les Etats mettent en place des stratégies d'ouverture qui imposent de lever les restrictions discriminatoires vis-à-vis des fournisseurs de services étrangers, notamment par la liberté d'établissement et le traitement national. L'objectif des négociations du GATS de réduire ces mesures discriminatoires à l'établissement et à la conduite de l'activité sur le territoire national ne concerne pas directement les réformes institutionnelles. La Politique Européenne de Voisinage (PEV) va plus loin en proposant des contrats d'association qui imposent des réformes (sur la base des acquis européens) et dont l'objectif est d'organiser les compatibilités entre le système européen et les systèmes de ses voisins (encadré 4 ci contre).

√ Mais il est clair qu'élargir le libre-échange aux activités de services constitue une implication sociétale plus profonde des sociétés partenaires

*Encadré 4 - Les PM sont engagés dans un double processus de libéralisation de leurs activités de service.*

*√ D'une part, l'AGCS propose un cadre général sur lequel reposent les négociations destinées à libéraliser des activités de services. Ce cadre est envisagé essentiellement du point de vue trans-frontalier. L'AGCS distingue 4 modes de fourniture qui induisent des niveaux d'implication différents. L'ouverture selon les modes 1 (fournitures trans-frontière) et 2 (consommation à l'étranger) repose sur une relation d'échange commercial alors que les modes 3 et 4 constituent une implication plus profonde.*

*Il n'y a pas d'obligation pour les pays de libéraliser : les pays présentent une liste d'engagements des secteurs qu'ils s'engagent à libéraliser, ainsi qu'une liste de demandes envers les autres pays et où ils indiquent les secteurs qu'ils aimeraient voir libéraliser. Un pays peut aussi considérer que certains secteurs doivent rester un domaine national protégé et peut ainsi ne pas les inclure dans sa liste d'engagements.*

*√ D'autre part, la nouvelle politique de voisinage (PEV) mise en place par l'UE dépasse le domaine de la libéralisation commerciale pour engager ses voisins à opérer des réformes plus profondes. Le constat des gains potentiels liés à l'ouverture aux services (cf. rapport Femise 2007) est à l'origine de ce nouveau concept de partenariat.*

*Les activités de services sont naturellement au cœur du débat dans la mesure où leur ancrage socio-économique est plus déterminant que pour les biens. Que ce soit du point de vue de l'économie domestique ou du celui de l'ouverture, les activités de services reposent sur des interactions complexes entre (i) un rôle diffus au sein des économies domestiques, contrôlé par des mécanismes de régulation, des normes légalisées ou implicites et des décideurs institutionnels et (ii) un contexte d'ouverture économique qui suppose la pénétration par des acteurs extérieurs au sein de ces mécanismes fondamentaux.*

que les accords portant sur les marchandises. La participation des firmes étrangères aux économies des PM relève de la même logique dans la mesure où elle aura des impacts sur l'ensemble de l'économie. En général, il est reconnu, que les sociétés transnationales ont potentiellement des impacts positifs pour le pays d'accueil : sur les infrastructures, sur l'accès aux marchés des capitaux, sur les transferts de connaissances et d'expertise aussi bien au niveau des technologies de production qu'à celui du management, sur la concurrence qu'elles introduisent dans les économies locales et qui peut permettre une amélioration des niveaux de productivité. Cependant, la réalisation de ces effets positifs dépend d'un certain nombre de facteurs propres aux économies d'accueil et au type de secteur dans lequel les flux d'investissement se concentrent (WIR, 2008). La participation à des réseaux de production internationaux qui structurent une partie de plus en plus importante des échanges mondiaux, pousse les pays à des spécialisations sectorielles dont l'intensité capitaliste et la complexité technologique déterminent le niveau de transfert de connaissances et le niveau de participation des producteurs locaux insérés au réseau, à la création de la valeur ajoutée globale. A l'évidence, la participation à un réseau international de production dans le secteur automobile n'aura pas les mêmes impacts que la participation à une chaîne de valeur dans le secteur textile-habillement.

√ L'amélioration de la qualité de la gouvernance des PM dans les années 2000 constitue un signal de première importance. L'amélioration des qualités des régulations, la baisse de la corruption, la meilleure observation de règles de droit et une efficacité accrue des performances des gouvernements en place sont autant de signes qui améliorent la perception du climat des affaires des PM. Ces facteurs interviennent de façon plus déterminante pour les acteurs étrangers qui s'impliquent dans les systèmes économiques locaux ; les investisseurs étrangers cherchent à pérenniser la situation de leurs activités à l'étranger et à évoluer dans un système de régulation des activités économi-

ques qu'ils maîtrisent. De même, les échanges dans le secteur des services reposent le plus souvent sur le déplacement transfrontière du fournisseur de service. Une première appréciation de l'amélioration générale du climat des affaires dans les PM est proposée par les indicateurs de gouvernance de D. Kaufman et alii (2008). La situation de la plupart des PM s'améliore dans tous les domaines clés qui permettent de réduire l'incertitude pour les partenaires extérieurs (graphique 5). Après Israël (30ème), la Tunisie (73ème) est en position de leader sur l'échelle de classement des indicateurs agrégés établie par la Banque Mondiale dans son rapport « Doing Business 2009 » [1] suivie du Liban, de la Jordanie, de l'Egypte et du Maroc. L'Algérie et la Syrie restent en fin de liste. Le point noir reste le manque de stabilité politique, les risques de terrorisme pour lesquels les PM sont tous, exceptée la Tunisie, notés en dessous de la moyenne.

√ Améliorer la qualité des infrastructures de base est également déterminant pour l'adaptation des PM aux mécanismes qui structurent aujourd'hui les relations économiques internationales. Les PM ont lancé de nombreux programmes de création et de modernisation de leurs infrastructures. Il s'agit de renforcer les systèmes de communication (voies ferroviaires, installations portuaires, aéroports, réseaux de télécommunication...) et d'améliorer les infrastructures de base (électrification, distribution de l'eau...). L'objectif de ces programmes est non seulement d'améliorer les conditions de vie des populations locales mais de faciliter les échanges et d'attirer les investisseurs étrangers. Au-delà des coûts et du temps de livraison, la prédictibilité, la réduction de l'incertitude et la fiabilité sont d'une importance capitale dans un monde où la division du travail est fondée sur des chaînes de valeurs de type « just in time ». Le niveau auquel les PM peuvent prétendre dans leur intégration à des processus de production internationaux verticalisés, est conditionné non seulement par la réalisation d'infrastructures logistiques performantes, mais aussi par le développement d'activités de services privés de qualité et compétitifs. On comprend que

les ressorts de la compétitivité dans le monde moderne reposent de plus en plus sur les capacités à coordonner les différents vecteurs qui interagissent dans le processus de production (production, services liés, transports, ...). « Connecting to compete », travail récent de la Banque Mondiale (Arvis JF et alii 2007) met en évidence ces facteurs de compétitivité en construisant un indicateur de performance logistique (LPI) qui fournit une vision des performances des supply chains à partir d'un ensemble de sous critères tels que les procédures douanières, les coûts logistiques, la capacité d'établir la traçabilité des flux d'approvisionnement, la sécurité de livraison et la compétence locale des activités logistiques.

Dans le classement établi sur 150 pays, la Turquie se positionne en 34ème position, juste après Israël, avec cependant des faiblesses en terme de coûts logistiques et sécurité d'acheminement (graphique 6). Comme la Turquie, la Tunisie et le Maroc développent depuis longtemps des activités manufacturières intégrées à des chaînes de valeur avec des partenaires européens, dans le textile-habillement, les composants automobiles ou encore l'électronique, et les décideurs politiques ont pris conscience de l'importance des réformes en termes logistique. Le bon classement relatif de la Tunisie (60ème position), obtenu notamment grâce à la simplification des procédures de dédouanement, fait apparaître une réelle compétitivité en termes de coûts logistiques domestiques (la Tunisie se classe en 30ème position sur ce critère), avec cependant des faiblesses relatives sur les compétences logistiques. Les réformes importantes engagées par le

Maroc pour alléger les procédures douanières et développer ses activités portuaires, sont encore trop récentes pour avoir donné les résultats significatifs. La position de la Jordanie est significative de son taux d'ouverture international élevé (121% du PIB en 2007, voir annexe 2.2). La Syrie et l'Algérie se situent en fin de liste aux 135ème et 140ème places sur 150, montrant une réelle faiblesse de ces pays en termes de performances logistiques.

### Remédier à plusieurs facteurs de vulnérabilité

*Les positions commerciales restent globalement déficitaires*

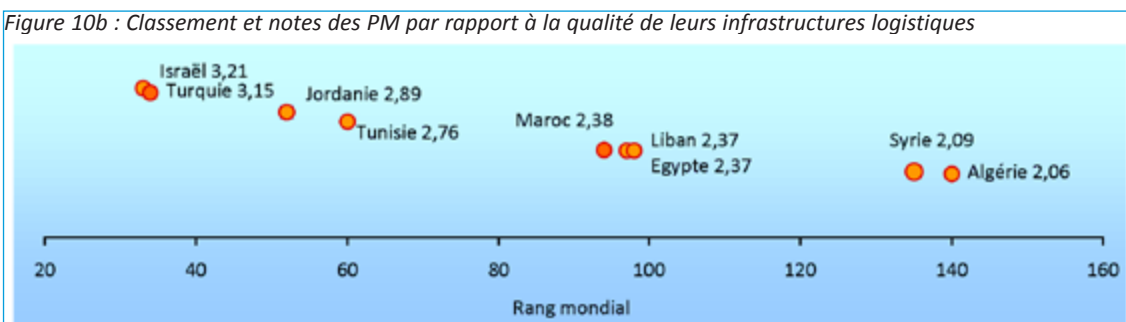
Le solde positif des échanges de services ne compense pas un déficit global dû aux échanges de marchandises ; malgré les progrès qu'ils ont enregistrés, les pays méditerranéens se trouvent dans une position fragile.

Les relations commerciales des services sont relativement équilibrées. Le déficit sur le poste transport est compensé par un excédent commercial important sur le poste voyages. Cependant le solde des échanges de services de 34 milliards de dollars en 2007 ne compense pas le déficit global de 86 milliards de dollars que les PM enregistrent en 2007 (figure 11).

*Un équilibre de la balance des paiements qui repose sur des éléments volatiles.*

L'équilibre des balances des paiements est fragile car il repose sur des éléments relativement sensi-

Figure 10b : Classement et notes des PM par rapport à la qualité de leurs infrastructures logistiques



Les scores LPI sont données à côté des pays

Source : Données du rapport de Arvis JF et alii 2007

bles à la conjoncture. On le voit bien aujourd'hui où les effets de la crise réduisent de façon sensible les réserves. Rien ne vaut à long terme une compétitivité générale appuyée sur une forte productivité et des spécialisations peu sensibles au jeu des effets prix et revenus. Examinant les structures des balances des paiements méditerranéennes, on observe que les grandes tendances relevées depuis le début de la décennie perdurent :

- √ le déficit commercial continue à s'approfondir et se comble en partie par les surplus dans les échanges de services, eux-mêmes découlant des revenus du tourisme comme on vient de le souligner, et aux Workers Remittances,
- √ le compte de capital continue à peser marginalement dans les relations extérieures des

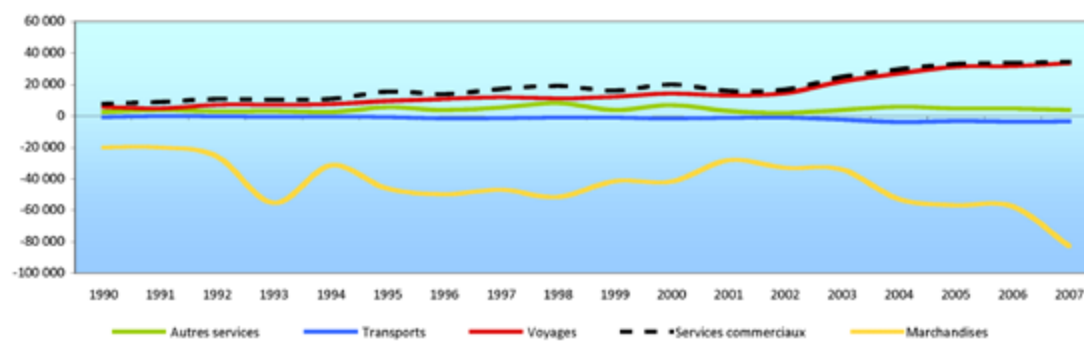
PM, en particulier, les investissements de portefeuille,

- √ les IDE se sont développés dans la décennie et représentent maintenant un niveau conséquent dans les économies méditerranéennes où ils jouent à la fois comme facteur de croissance et d'équilibre des comptes extérieurs.

#### **Une stratégie à poursuivre malgré la crise**

Au total, on voit bien comment caractériser de façon générale (à l'exception notable de l'Algérie) le mode d'insertion des PM dans l'économie mondiale : sur la base d'une stratégie d'ouverture qui s'est traduite à la fois par un engagement important dans les échanges internationaux et par un considérable déséquilibre commercial, les PM

Figure 11 : Evolutions des soldes des échanges de marchandises et de services commerciaux des PM



Sources : CnuCED 2008 , OMC 2008 et Comtrade 2008 – Calculs N.Roux

Tableau 17 : Balances des paiements 2007 des PM

2007, Mios \$	Egypte	Israël	Jordanie	Liban	Maroc	Syrie (*)	Tunisie	Turquie
Balance courante nette	412	4 523	-2 776	-2 046	-122	920	-904	-37 697
dont Solde B&S	-9 299	-2 730	-6 390	-5 309	-7 421	1 290	-769	-32 790
dont revenus nets	1 388	-25	835	377	-405	-935	-1 754	-7 143
dont transferts nets	8 322	7 278	2 779	2 886	7 703	565	1 619	2 236
dont w. remittances	7 476	-	2 571	2 775	6 682	610	1 446	1 209
Compte des capitaux net	2	782	13	590	-3	18	152	0
Comptes financiers nets	-664	-2 364	1 510	8 437	20	-350	789	36 515
dont IDE nets	10 913	2 618	1 787	3 077	2 194	600	1 515	20 089
dont inv. Portefeuille	-2 728	-1 868	840	703	-80		30	717
Réserves nettes	-5 475	1 686	-814	588	-2 034	702	-689	-8 065
Erreurs et omissions	251	-2 942	1 254	-6 981	105	-588	-36	1 182

(\*) Données 2006 pour la Syrie

Source : FMI- Base de données BOP 2009

ont développé trois formes de bouclage. Par les services d'abord, et, en particulier, par les recettes touristiques, par les transferts de revenus des travailleurs émigrés ensuite, par les entrées d'investissements directs étrangers, enfin.

Les orientations pour l'avenir semblent claires. En premier lieu, il est nécessaire que la compétitivité commerciale sur les marchandises s'accroisse, ce qui suppose une montée en gamme de l'ensemble des systèmes productifs et un élargissement des opérations d'ouverture aux produits agricoles. En second lieu, le développement de l'ouverture aux services doit augmenter, à la fois pour réduire les coûts de transaction et d'échanges et augmenter la compétitivité générale des économies, et pour développer un secteur des services productifs moins sensible à la conjoncture que le tourisme (la qualité dans ce secteur devant également être améliorée). En troisième lieu, il conviendra de faire en sorte de maintenir une attractivité relative forte vis-à-vis de l'investissement étranger en s'attachant à ce que ce type d'investissement produise davantage d'effets induits qu'il ne le fait aujourd'hui.

Il reste, qu'au delà de ces considérations générales, il est important de considérer l'effet gravitaire que joue l'Europe, premier marché des PM, par rapport au reste du monde, et la qualité des spécialisations qui s'est mise en place depuis le début de la stratégie d'ouverture. C'est cette qualité qui, en dernier lieu, permettra le mieux de résister aux chocs de demande et de prix liés à la crise et qui assurera une croissance durable de long terme. L'enjeu au moment où ce rapport est présenté est que les effets de la crise ne conduisent pas à un repli qui ferait perdre le bénéfice d'un long cheminement.

## **II. L'ancrage régional : quelle dynamique et quelle protection ?**

Le paradoxe de l'économie mondiale est qu'elle se constitue à partir de grandes régions qui réu-

nissent des pays proches par la culture, la langue et tout un ensemble de proximités humaines héritées de l'histoire. Sur le plan économique et social, la façon dont sont organisées ces grandes régions est décisive pour maintenir la place des nations qui les composent dans la hiérarchie mondiale. Et, ce, d'autant plus que toutes les grandes régions qui réunissent des pays développés et des pays en développement ont à gérer une importante pression migratoire (due au déséquilibre démographique qui pousse à la migration de remplacement et aux disparités de revenus qui pousse à la migration de pauvreté). La cohérence de ces régions, la façon dont elles sauront équilibrer les aspirations humaines à la mobilité par un système d'interdépendance matériel cohérent et progressif sera à l'évidence décisive dans les années qui viennent pour assurer leur croissance, leur équilibre social et leur stabilité.

En simplifiant beaucoup, on peut distinguer trois approches principales.

La première est celle retenue dans la zone américaine (NAFTA) qui repose sur l'installation de la liberté des échanges de marchandises, de services et de capitaux, sans engagement sur un quelconque processus de convergence et sans implication directe dans les réformes institutionnelles. Donc sans transferts publics gratuits significatifs destinés à y conduire. Lorsqu'une crise s'y produit (cas de la crise du peso mexicain dans les années 90), l'action de sauvetage est largement pilotée ex post pas les organisations internationales et les créanciers privés.

La seconde est celle retenue en Asie qui est fondée sur la fragmentation de processus productifs initiés par les grandes firmes à partir d'un important engagement des pays dans l'éducation et la formation, et l'acceptation sans états d'âme de l'ouverture des économies aux capitaux étrangers. Ces économies fonctionnent sur un mode dual qui sanctuarise l'activité des filiales des firmes étrangères par rapport à la réglementation domestique



et se pose peu de questions relatives à la convergence des valeurs, de la culture et des institutions. La visée est plus directement mondiale que régionale, aussi bien en matière d'organisation de la production que de celle de la commercialisation.

La troisième est l'approche européenne. Elle se caractérise par le fait que l'Europe applique aux pays qui l'entourent une méthode semblable à celle retenue pour sa propre constitution. Rappelons qu'après des débats nourris dans les années 60, l'Europe, sous l'impulsion principale du couple franco-allemand, a choisi de s'intégrer selon deux mécanismes complémentaires, d'une part, la réalisation d'un grand marché renforcé par une politique de concurrence, grand marché protégé par un tarif extérieur commun, d'autre part, la mise en place d'une action structurelle lourde pour faciliter les adaptations et favoriser la convergence (la PAC, le FEDER, le FSE et les autres politiques structurelles).

L'histoire passée a montré que le modèle européen avait une dynamique légèrement plus faible que les modèles d'Amérique et d'Asie car l'allocation du capital, du fait des actions de convergence, a parfois été sous-optimale. En revanche, la convergence réalisée par les pays concernés par le premier élargissement, celle en cours avec les nouveaux membres de l'Est révèle un processus d'intégration pacifique et démocratique unique dans l'histoire.

La déclaration de Barcelone, hier, l'Union pour la Méditerranée aujourd'hui s'inscrivent clairement et explicitement dans ce cadre intellectuel. Mais ni l'une ni l'autre n'ont aujourd'hui les moyens de cette ambition du fait d'une faiblesse manifeste des actions de convergence comparativement à l'effort réalisé en faveur des nouveaux membres. Les PM se trouvent par conséquent dans la situation d'avoir adhéré à un modèle dont ils ont pu mesurer les effets dans d'autres situations sans disposer des moyens de les obtenir. L'Europe y réalise des performances commerciales tout à fait

remarquables et spécifiques compensées comme on l'a vu par des recettes privées d'une grande volatilité et un faible transfert public (10 milliards € sur 5 ans).

Dans ce qui suit on tentera de préciser ce que cette démarche a produit du point de vue de l'intégration de la région, du point de vue des orientations des flux commerciaux et de leur qualité. On conclura ce chapitre en indiquant que la crise peut être une occasion de redonner du souffle à une coopération de niveau plus élevé.

### **1. Une multiplication d'accords commerciaux à visée régionale et un engagement de fait croissant vers le reste du monde**

L'accélération de l'ouverture des PM aux échanges internationaux s'est déroulée dans un contexte de régionalisation issu de la multiplication d'accords régionaux, dans le cadre de l'Euromed (figure 12) qui ont produit une situation enchevêtrée (du type « spaghetti »). On voit clairement dans le graphe de la page suivante l'enchevêtrement d'accords qui s'est développé.

Outre les accords Euromed, tous les PM, exceptée la Turquie ont signé des accords de partenariat avec leurs voisins dans le cadre de la « Grande Zone Arabe de Libre Echange » (GAFTA)[2], pacte signé à Amman en 1997 et en vigueur depuis le 1er janvier 2005. Le Maroc, la Tunisie et l'Algérie sont liés par l'UMA. Les USA ont des accords bilatéraux avec le Maroc, la Jordanie et le Liban. La Turquie des accords privilégiés avec le Maroc, la Tunisie, l'Egypte et la Syrie. L'accord d'Agadir lie le Maroc, la Tunisie, la Jordanie et l'Egypte.

Cependant, il n'y a pas de comportement homogène parmi les pays de la région Meda en termes d'accords régionaux. On remarque que globalement, les pays du Maghreb, les plus tournés vers les échanges avec l'UE, restent en retrait de la dynamique intra-régionale, alors que le Machreck, plus tourné vers des échanges avec le reste du

monde et des relations de proximité avec ses voisins arabes, participe plus activement aux échanges intra PM.

Derrière cet enchevêtrement dont les effets sont difficiles à évaluer, se posent des questions plus fondamentales qui touchent aux détournements de trafics que ces accords occasionnent du fait que tous les pays concernés ne se sont pas soumis aux règles de l'OMC et que ces accords incluent de longues listes de produits réservés (en particulier agricoles). Se produisent également d'importants conflits d'intérêts entre les pays producteurs de pétrole (pays du Golfe, Algérie) qui veulent maintenir des prix de l'énergie bas pour leurs consommateurs et leurs industriels et les pays dépourvus de cette ressource qui considèrent que ces prix donnent un avantage compétitif anormal aux entreprises de ces pays. L'accord se faisant sur un troc implicite qui peut se résumer de la façon suivante « acceptez notre dumping industriel du fait de notre sous-facturation de l'énergie à nos entrepreneurs et nous investirons chez vous ». Cette question qui est explicitement traitée dans les accords de l'OMC (qui imposent de facturer l'énergie aux entrepreneurs locaux aux prix du marché international) bloque l'adhésion à l'OMC de plusieurs pays de la zone sur la base de raisons strictement opposées.

Il est tout à fait clair dans ce contexte que ces accords conduiront à une ouverture réelle et

produiront les effets dynamiques souhaités si l'adhésion à l'OMC les accompagne. Cette question concerne tout particulièrement aujourd'hui l'Algérie et le Liban.

### **Un engagement des PM pour les échanges de marchandises avec l'UE qui diminue**

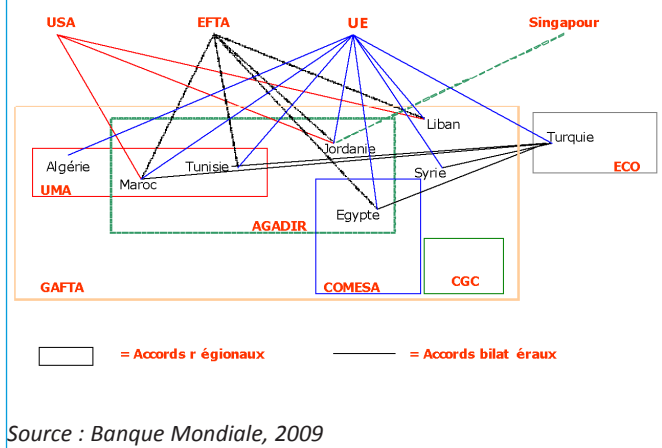
Globalement, les PM tendent à se désengager commercialement de l'UE et la période est marquée par la présence de plus en plus soutenue de partenaires non européens auxquels ils sont liés ou non par des accords de partenariat. La grande zone arabe de libre échange joue un rôle de moins en moins négligeable que ce soit du point de vue des échanges ou de celui des flux financiers qu'ils destinent à leurs voisins méditerranéens.

Depuis les années 1995, la part de l'UE dans les échanges des PM ne cesse de diminuer. Alors que dans les années 1995-1996, l'UE représentait la moitié des échanges extérieurs de marchandises des PM, en 2007, elle pèse à peine plus d'un tiers. Ce sont surtout les importations qui enregistrent une baisse de l'engagement des PM vis-à-vis de l'UE, les PM recourant à d'autres sources d'approvisionnement chez des partenaires extra européens, (les 2/3 des importations des PM sont issues du reste du monde). Cette tendance concerne tous les pays méditerranéens, comme l'indique la figure suivante : avec en ordonnée la part de l'UE dans les échanges en 1995 et en abscisse cette même part

en 2007, il souligne le regroupement des PM dans la partie supérieure gauche du graphique, significatif d'un affaiblissement général de l'engagement des PM vis-à-vis de son partenaire européen entre les deux périodes.

Les différentiels de taux de croissance annuels moyens des exportations entre les 2 périodes 90-99 et 2000-2007 confirment le phénomène de diversification des marchés extérieurs des PM avec des taux de croissance de 17% en moyenne pour

Figure 12 : Les principaux accords d'association des pays méditerranéens



les exportations vers le reste du monde et 7% vers l'UE (tableau 18).

Enfin, les contributions de chaque partenaire à la croissance des exportations évoluent dans le sens d'une plus faible participation des européens à la croissance totale des exportations des PM (de 62% à 22%) au profit de partenaires non européens qui contribuent à hauteur de 70% à la croissance des exportations des PM sur la période 2000-2007, contre 26% durant la période précédente (tableau 19). On remarque toutefois que la participation des européens est plus forte pour les produits manufacturés (39%) bien qu'enregistrant un net recul.

Tableau 18 : Taux de croissance annuels moyens des exportations des PM (en dollars constants 90)

	1990-99	2000-2007
Monde	3%	12%
Reste du monde	2%	17%
UE	4%	7%

Source : Comtrade – Calculs N. Roux

Cette diversification des partenaires est, dans le contexte actuel, une tendance favorable qui peut être interprétée comme significative d'une meilleure intégration mondiale. D'une certaine façon, le partenariat a aidé les pays concernés à se projeter vers le monde. Par ailleurs, cette évolution rend les PM moins vulnérables à la

Tableau 19 : Contributions (\*) des partenaires des PM à la croissance des exportations

Exportations	Vers	1990-1999	2000-2007
Totales	Reste du monde	26%	74%
	UE15	62%	22%
Hors pétrole	Reste du monde	34%	77%
	UE15	59%	19%
Produits manufacturés	Reste du monde	33%	52%
	UE15	61%	39%

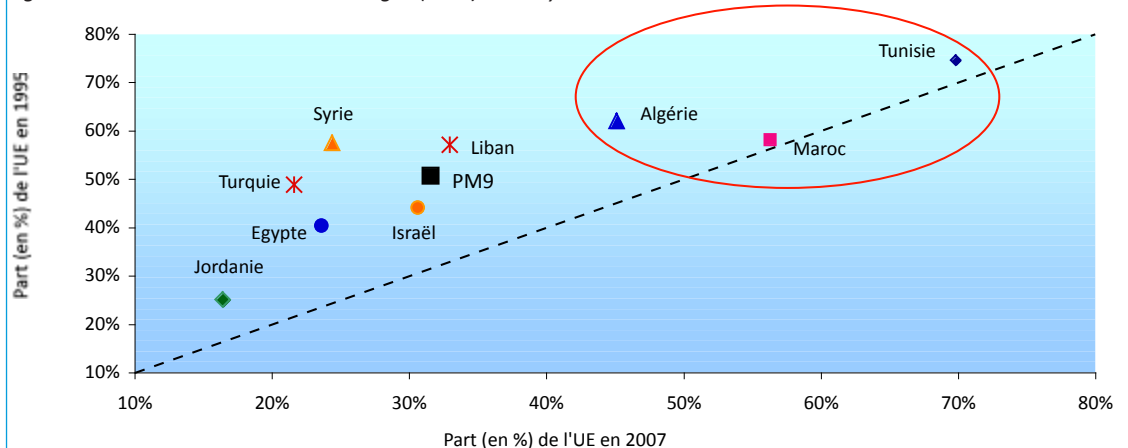
(\*) Variation des exportations en dollars constants au cours de la période vers un partenaire/variation des exportations totales en dollars constants

Source : Comtrade – Calculs N. Roux

conjoncture d'une seule région. Elle peut leur permettre de mieux gérer le cycle conjoncturel en s'appuyant sur les différences de cycles entre les régions partenaires. Plus en détail au sein des PM, on observe que :

- ∇ Les pays du Maghreb sont toujours très fortement engagés avec leurs partenaires européens. La Tunisie et le Maroc restent les pays les plus proches de l'UE (70% et 57% des échanges). Cependant, si les pays européens restent des marchés d'exportation essentiels pour ces 2 pays (respectivement 80% et 70% des exportations), les sources d'approvisionnement se sont diversifiées au profit des pays du reste du monde.
- ∇ Les PM de l'Est méditerranéen se détachent nettement de leur partenaire européen. La

Figure 13 : Part de l'UE dans les échanges (X+M) des Pays Méditerranéens en 1995 et en 2007



Source : Comtrade – Calculs N. Roux

Tableau 20 : Parts en % des partenaires commerciaux des pays méditerranéens en 2007

		1995	2007
Exportations	UE	50%	34%
	Reste du monde	44%	61%
Importations	UE	51%	30%
	Reste du monde	45%	67%
X+M	UE	51%	32%
	Reste du monde	45%	64%

Source : Comtrade – Calculs N. Roux

Jordanie est le pays le moins engagé avec l'UE, cette dernière ne pesant que 16,5% des échanges. La Syrie, l'Égypte et le Liban enregistrent le même phénomène de repli. Après une décennie où ses échanges se répartissaient pour moitié entre l'UE et le reste du monde, la Turquie se tourne sensiblement vers des partenaires non européens et l'UE ne représente plus que le quart des échanges turcs.

#### **Des déficits commerciaux qui se creusent avec l'UE comme avec les partenaires du reste du monde**

Depuis 2001, le déficit commercial des PM avec le reste du monde se creuse de façon sévère pour

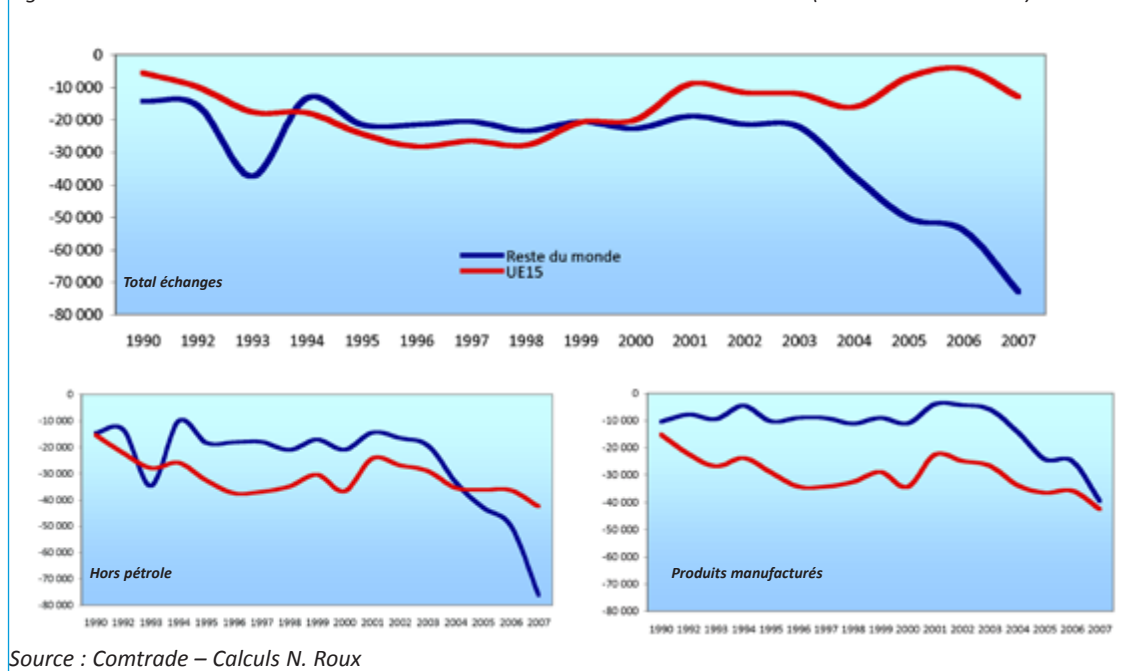
atteindre des niveaux records de -70 Mrds de \$ pour le commerce total, -75,5 Mrds de \$ pour les échanges hors pétrole et -38,5 Mrds de \$ pour les échanges de produits manufacturés. Le déficit des relations commerciales avec l'UE15 est moins important bien qu'il se creuse nettement depuis 2001 pour les échanges hors pétrole et les échanges de produits manufacturés (-41 Mrds de \$).

Parmi les PM, seules l'Algérie et la Syrie enregistrent des excédents commerciaux grâce à leurs exportations d'hydrocarbures. La Turquie représente, à elle seule, le tiers du déficit des PM avec l'UE15 et grâce aux exportations de produits pétroliers l'Algérie enregistre 86% des excédents commerciaux (figure 15).

#### **Une intégration plus soutenue dans les échanges de services, qui va subir l'impact de la crise du fait de sa structure**

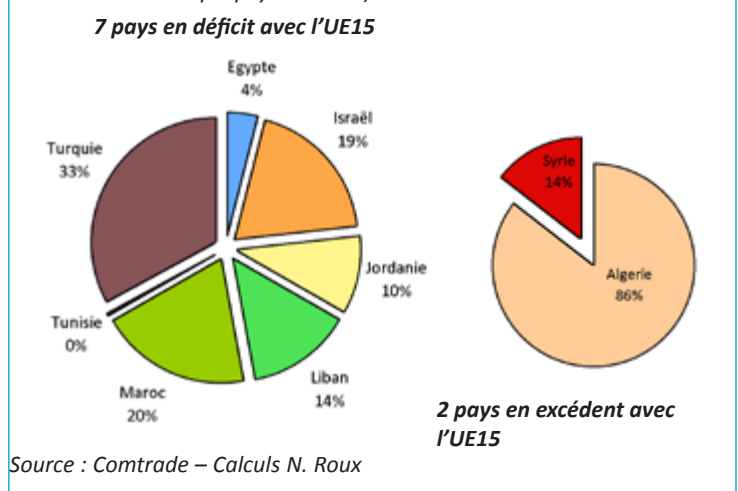
Comme on l'a dit, la libéralisation des échanges de services n'est pas aussi bien établie que celle des échanges de marchandises et fait l'objet de négociations sur une base volontaire. Le Maroc, la Tunisie, la Jordanie et Israël ont déjà ratifié des

Figure 14 : Les soldes commerciaux des PM avec l'UE15 et avec le reste du monde (en millions de dollars)



Source : Comtrade – Calculs N. Roux

Figure 15 : L'origine des soldes commerciaux avec l'UE15 en 2007 (% de la contribution de chaque pays au solde)



2001 à -11,8 milliards d'euros en 2007 (figure 16), excédent expliqué à plus de 90% par le poste voyage. Les recettes liées au tourisme représentent en moyenne la moitié des recettes de services des PM vis-à-vis de l'UE. Elles sont soutenues par des politiques de promotion et des efforts importants en termes d'infrastructures. Toutefois, comme il a été dit, elles seront menacées dans les deux années à venir par la conjoncture européenne qui subit un coup de froid massif.

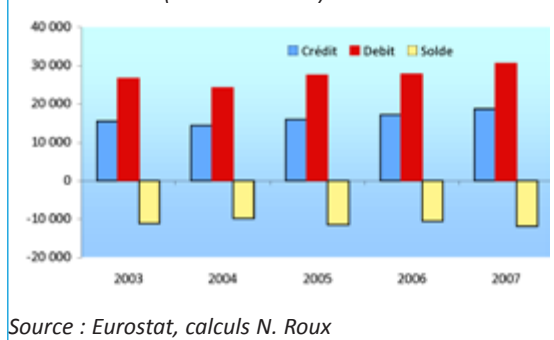
plans d'action en accord avec la nouvelle politique de voisinage.

Sur la période 2000-2005, la croissance des échanges de services de l'UE avec ses partenaires méditerranéens a été plus soutenue que celle des échanges de marchandises comme le montre le tableau 21.

La croissance globale de 64% sur 5 ans est surtout due à l'accélération des importations de services (+77%), qui représentent en 2005 le quart des importations de biens et services de l'UE. Ces importations sont constituées pour moitié de dépenses de voyages liées aux échanges touristiques. Ainsi, en 2005, les PM représentent 7,6% des importations (et 3,9% des exportations) de services de l'UE, avec une part de 15,7% pour le poste voyages (Eurostat 2008). Les PM obtiennent des soldes positifs qui ont pratiquement doublé en 5 ans. Le déficit commercial de l'UE25 avec les PM passe de -6 milliards d'euros en

L'UE est en position excédentaire (+23 millions d'euros en 2007) dans les échanges de services hors voyages. Cet excédent repose essentiellement sur les performances des exportations de services aux entreprises qui représentent en moyenne 30% des exportations de services vers la zone (annexe 2.5). Ces échanges sont en prise directe avec l'ac-

Figure 16 : Les échanges de services de l'UE avec les pays méditerranéens (millions d'euros)



tivité économique et connaissent une forte croissance au niveau mondial. On note une accélération

Tableau 21 : Les échanges de services et de marchandises de l'UE avec les PM (en milliards d'euros)

	Exportations			Importations		
	2000	2005	croissance	2000	2005	croissance
Biens	82,8	101,8	23%	64,6	88,8	37%
Services	10,9	15,8	45%	15,6	27,6	77%
Part des services dans les échanges	12%	13%	-	19%	24%	-

Source : Eurostat 2008

des exportations de services informatiques et communication (7% des exportations européennes en 2007), des services de construction et des services financiers.

La moitié du déficit de l'UE est imputable aux échanges

avec la Turquie qui à elle seule représente le 1/3 des échanges. Les PM obtiennent des excédents grâce aux activités d'exportation des entreprises européennes installées chez eux: services aux entreprises (Turquie et Israël), services de télécommunication avec les centres d'appel au Maroc et en Tunisie. De tels services délocalisés sont naturellement bien sensibles à la crise et il est à craindre une baisse importante de l'activité (et de cet excédent par conséquent) pour les mois à venir.

## 2. La faiblesse des échanges intra PM signe d'un important potentiel de développement

Si globalement, peu d'échanges lient commercialement les pays de la zone, on note toutefois la part plus active des pays méditerranéens de l'Est (la Syrie, le Liban et la Jordanie et dans une moindre mesure l'Egypte). Et, si l'on envisage l'insertion des PM dans le voisinage de leurs partenaires arabes, avec les accords de partenariat GAFTA, par exemple, la dynamique d'intégration est plus vigoureuse.

Les échanges entre les pays méditerranéens sont globalement limités à 5% de leurs échanges extérieurs. Le Maroc, la Tunisie et l'Algérie, fortement polarisés sur les relations commerciales avec l'UE, sont en retrait, alors que les pays du Machrek sont plus fortement intégrés à la zone. Le Femise a

souligné à plusieurs reprises que ce faible niveau persistant des échanges intrarégionaux constituait une perte de potentiel de développement économique important. Dans la mesure où les fondamentaux qui ont déclenché la crise actuelle impliquent que la région soit globalement moins touchée, un développement des relations intrarégionales aurait pu constituer un relais de croissance permettant aux PM de mieux résister à la conjoncture faible qui prévaut en Europe et, plus généralement, dans les pays développés.

Au sein même des PM, on constate que les pays de la Méditerranée Est sont plus dynamiques à la fois au sein de la zone intra PM et au sein de la zone GAFTA. La Syrie effectue près de 30% de ces échanges avec les pays de la zone GAFTA, dont 14,6% au sein de la zone MEDA et 24% avec l'UE. La Jordanie est le pays le plus lié économiquement à la zone GAFTA (avec 40,5% des échanges) et plus essentiellement aux pays de la zone hors PM. De même, les échanges du Liban sont à part égale entre l'UE et GAFTA. Et l'Egypte commerce plus avec les autres pays de GAFTA qu'avec ses partenaires méditerranéens. Parmi les pays non méditerranéens de GAFTA, les relations commerciales sont plus essentiellement dirigées vers l'Arabie Saoudite (17% des échanges Jordaniens, 4% des échanges marocains, 7% des échanges syriens et 6% des échanges égyptiens). On soulignera enfin que cette orientation se ren-

force au cours de la période (tableau 23).

La Turquie joue un rôle qui mérite d'être signalé. Les accords de partenariat passés entre la Turquie et la Tunisie, le Maroc, l'Egypte et la Syrie n'ont

Tableau 22 : Part (en %) des échanges intra PM

	exports					X+M				
	1990	1995	2000	2006	2007	1990	1995	2000	2006	2007
Algérie	3%	6%	7%	5%	5%	3%	6%	6%	5%	5%
Egypte	2%	13%	17%	9%	10%	2%	5%	6%	8%	7%
Israël	1%	1%	2%	2%	3%	0%	1%	1%	3%	3%
Jordanie	7%	10%	18%	12%	14%	6%	9%	10%	12%	13%
Liban	9%	17%	16%	25%	23%	5%	6%	8%	12%	15%
Maroc	3%	4%	2%	3%	3%	2%	4%	3%	5%	6%
Syrie	7%	14%	16%	17%	22%	10%	13%	12%	15%	16%
Tunisie	5%	6%	3%	5%	5%	5%	6%	4%	5%	6%
Turquie	6%	7%	7%	6%	2%	4%	5%	6%	4%	2%
<b>PM9</b>	<b>4%</b>	<b>6%</b>	<b>6%</b>	<b>6%</b>	<b>5%</b>	<b>3%</b>	<b>4%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>4%</b>

Source : Comtrade – Calculs N. Roux

Tableau 23 : Echanges commerciaux entre partenaires en 2007 (en % du total des échanges)

	GAFTA	PM9	GAFTA sans PM	AGADIR*	UMA*
Algérie	5,4%	5,1%	0,3%	-	1,2%
Maroc	10,7%	5,8%	5,0%	1,2%	2,2%
Tunisie	10,5%	5,6%	4,9%	1,4%	6,7%
Turquie	6,7%	1,7%	5,0%		
Egypte	18,8%	6,6%	12,2%	1,5%	
Jordanie	40,5%	16,9%	27,9%	3%	
Liban**	24,0%	12,0%	12,0%	-	
Syrie*	30,7%	14,6%	16,1%	-	
Israël	3,1%	3,1%	0,1%		
<b>PM9</b>	<b>8,4%</b>	<b>4,1%</b>	<b>4,4%</b>		

\* données 2006

\*\* données 2005

Sources : Banque mondiale 2009, Comtrade, calculs N Roux

pas encore permis d'enregistrer une augmentation sensible des relations commerciales. Cependant on remarque que la Turquie, en se détournant des échanges avec l'Europe, (notamment les échanges avec l'Allemagne enregistrent une baisse de près de 5 points entre 2000 et 2007, passant de 15% à 10,5% des échanges turcs), renforce ses rapports commerciaux avec la Russie et exporte de plus en plus vers la zone Mena, qui représente, en 2007, plus de 16% des exportations turques. Il est clair que ce pays doit jouer un rôle catalyseur à l'avenir, ne serait-ce que par la diagonalisation des règles d'origine qui permet aux PM d'importer des matières premières turques de bonne qualité et à des prix compétitifs, pour les transformer et les exporter vers des marchés européens.

### 3. Une sensible évolution des spécialisations sectorielles

Une plus grande ouverture sur la scène internationale est à la fois source d'opportunités et de dangers. Opportunités quand elle permet de confronter les PM à leur niveau réel de compétitivité (par leur capacité à différencier les produits) et de s'intégrer à des processus de production verticalisés avec des partenaires privilégiés. Dangers quand elle enferme les pays dans des spécialisations qui ne leurs permettent pas de progresser,

ou, avec le contexte actuel, tend à rendre leur tissu économique plus exposé du fait d'une spécialisation dans les secteurs qui souffriront le plus de la crise.

Le pari d'une intégration réussie est celui de l'amélioration des ressorts de la compétitivité, mais aussi celui d'une montée en gamme globale et sectorielle. L'échange est le moyen d'acquérir des compétences, de dégager les ressources qui permettent de diversifier l'appareil productif et de la réorienter vers des secteurs plus créateurs de valeur ajoutée. L'expérience des

pays d'Asie du Sud-est est significative de cette dynamique. Les PM sont-ils engagés dans ce type de processus ?

Le but de ce point est de donner une grille de lecture des échanges commerciaux des PM qui permettent d'apprécier dans quel type de processus les PM sont engagés. L'approche croise nécessairement les deux dimensions sectorielle et régionale. Plusieurs indicateurs permettent d'identifier les principaux déterminants de l'évolution du commerce extérieur en répondant à plusieurs questions :

- ✓ Quels secteurs ont porté cette dynamique de croissance des échanges ?
- ✓ Quels sont les points forts et les points faibles de la compétitivité des PM ?
- ✓ Sur quelles spécialisations s'est construite cette intégration ?

Les premiers indicateurs concernent la position commerciale sur les marchés extérieurs. A partir de l'évolution des exportations, en rapport avec la demande des pays ou zones partenaires, nous situons la place des PM au niveau international grâce à une analyse des indicateurs de parts de marché sectorielles au sein des zones partenaires

tout en évaluant la contribution de ces secteurs à la croissance des exportations.

Les seconds sont liés aux spécialisations sectorielles adoptées par les PM selon leur partenaire. L'indicateur de contribution au solde (avantage comparatif révélé) permettra de voir : (i) les secteurs qui sont dans des positions d'avantage comparatif positifs et (ii) dans quelle mesure ces spécialisations des PM portent sur des secteurs dynamiques.

### ***Les secteurs qui ont permis une croissance des échanges***

A partir d'une recombinaison des données d'échanges dans une classification en 15 secteurs[3], on a identifié les secteurs les plus dynamiques au niveau des exportations et des importations en construisant un indicateur de contributions sectorielles aux exportations et aux importations globales[4]. Entre les périodes 1995-1999 et 2000-2007, les moteurs sectoriels des échanges des PM se sont transformés tout en accentuant les phénomènes de régionalisation.

Globalement, 3 secteurs expliquent plus de la moitié de la variation nette des importations des PM entre 2000 et 2007 : le secteur des métaux et autres produits manufacturés, la chimie et les machines non électriques, ce qui montre un recentrage des importations des PM au détriment des secteurs tels que les ordinateurs et télécommunication, les composants électroniques ou encore les équipements de transport qui, sur la période 1995-1999 concouraient à plus de 58% de la croissance des importations.

La lecture de la figure 17 ci-contre, qui compare les évolutions des contributions sectorielles entre les 2 périodes (1995-1999 et 2000-2007), nous permet de constater également une forme nette de régionalisation en termes sectoriels : la moitié de la progression des importations venant de l'UE porte sur 2 secteurs : la chimie et les machines

non électriques . La progression des importations venant de RdM porte plus essentiellement sur les produits de la métallurgie et autres produits manufacturés, la chimie, les produits alimentaires frais et les équipements de transport.

Côté exportations, la figure 17 met en évidence les changements structurels des exportations entre les deux périodes considérées, montrant l'impact positif de la Chimie et du secteur de l'habillement.

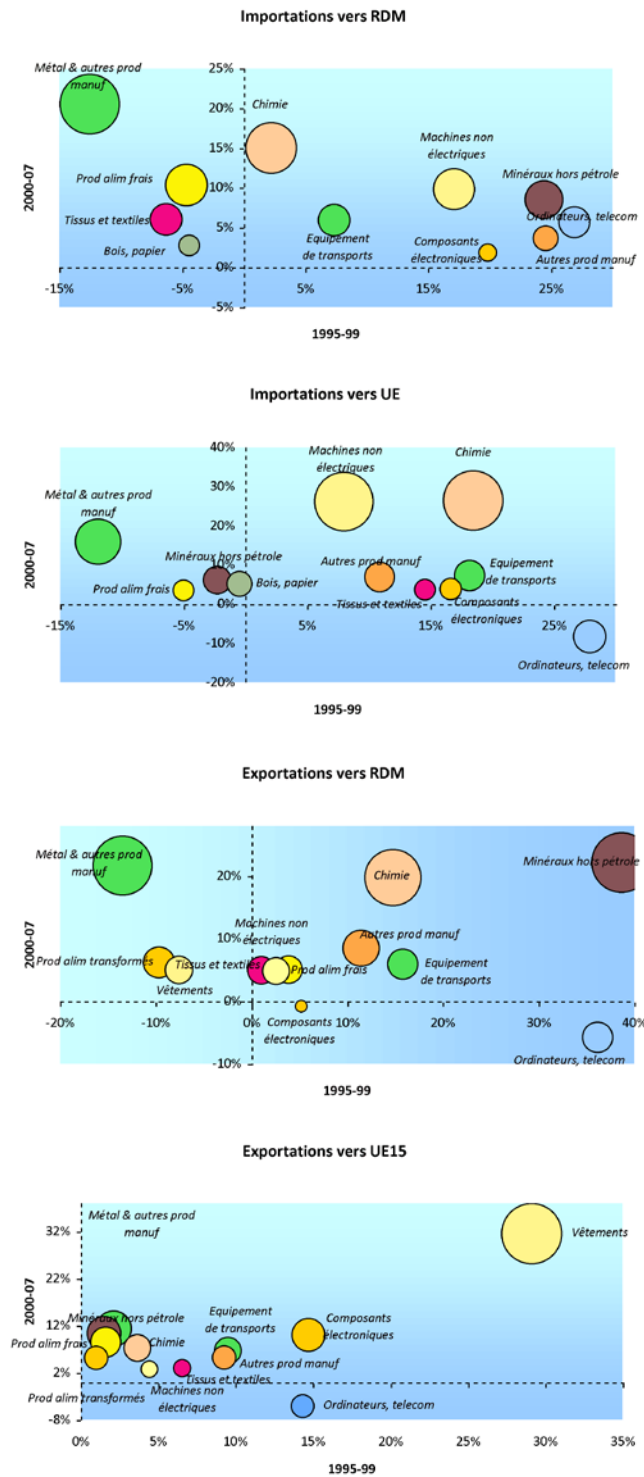
On remarque en particulier une perte importante de la participation des exportations d'ordinateurs à la croissance globale des exportations quel que soit le partenaire, la seconde période enregistrant une contribution négative du secteur liée à une baisse des exportations en termes absolus. De même, les produits des IAA et la métallurgie et produits manufacturés de base, deviennent au cours de la seconde période des produits porteurs (essentiellement avec les partenaires du reste du monde), alors que leur contribution restait négative entre 1995 et 1999. La chimie renforce également sa participation globale.

En ce qui concerne les secteurs moteurs des exportations des PM, les différentiels de régionalisation sont encore plus prononcés que pour les importations. Il ressort du graphique 18 que 3 secteurs ont été les moteurs du dynamisme des exportations vers RdM (minéraux hors pétrole, métallurgie et produits manufacturés de base, et chimie) en assurant 65% de la progression des exportations vers la zone. Par contre, au cours de la période 2000-2007, la croissance des exportations vers l'UE15 a essentiellement reposé sur l'industrie de l'habillement (32%) alors que ce secteur ne représente que 5% de la progression des exportations vers RdM. Il est clair que les PM ont opéré un recentrage de leur activité dans ce secteur sur les marchés pays européens.

Cette première approche des ressorts de la dynamique d'ouverture des PM nous conduit à nous



Figure 17 : Les contributions sectorielles aux importations et exportations des PM entre les deux périodes 1995-1999 et 2000-2007)



La surface de cercle est proportionnelle à la contribution du secteur entre 2000 et 2007

L'axe des abscisses = contribution sectorielle sur la période 1995-1999

L'axe des ordonnées = contribution sectorielle sur la période 2000-2007

Source : Comtrade – Calculs N. Roux

interroger sur l'impact des spécialisations induites en termes de compétitivité et d'avantages comparatifs. La question se pose de savoir si les secteurs les plus porteurs de l'intégration des PM sont les plus compétitifs et s'ils sont la source d'avantages comparatifs.

#### 4. Appréciation de la position des PM sur les marchés extérieurs

##### Evolution des points forts des exportations de PM par secteurs et par partenaire

L'indicateur d'avantage comparatif [5] a pour objectif de comparer la part relative des exportations d'un secteur dans un pays donné par rapport à la part relative de ce secteur dans les exportations mondiales. Cet indicateur nous permet d'analyser la place des PM sur les marchés d'exportation de leurs deux zones partenaires (UE15 et RdM). Pour plus de lisibilité, il a été construit hors produits pétroliers et hors produits de la catégorie 9 de la SITC, catégorie qui concerne des produits non industriels. Plusieurs constats peuvent être faits :

##### Les marchés d'exportations vers le reste du monde sont plus dynamiques sur la période 2000-2007

Globalement la croissance des exportations des PM vers le monde hors UE (RdM) pour les produits à avantage comparatif est plus rapide que la croissance des importations totales des produits de ces secteurs par les pays RdM. Cela signifie que les PM ont gagné des parts de marché dans ces secteurs d'exportation. C'est surtout vrai pour les exportations de tissus, qui avec une croissance annuelle moyenne de 15% sur la période, surclasse la croissance des importations dans ce secteur de 5%. C'est également vrai pour les produits de la

métallurgie (+26% de croissance annuelle moyenne des exportations contre +17% pour les importations de RdM).

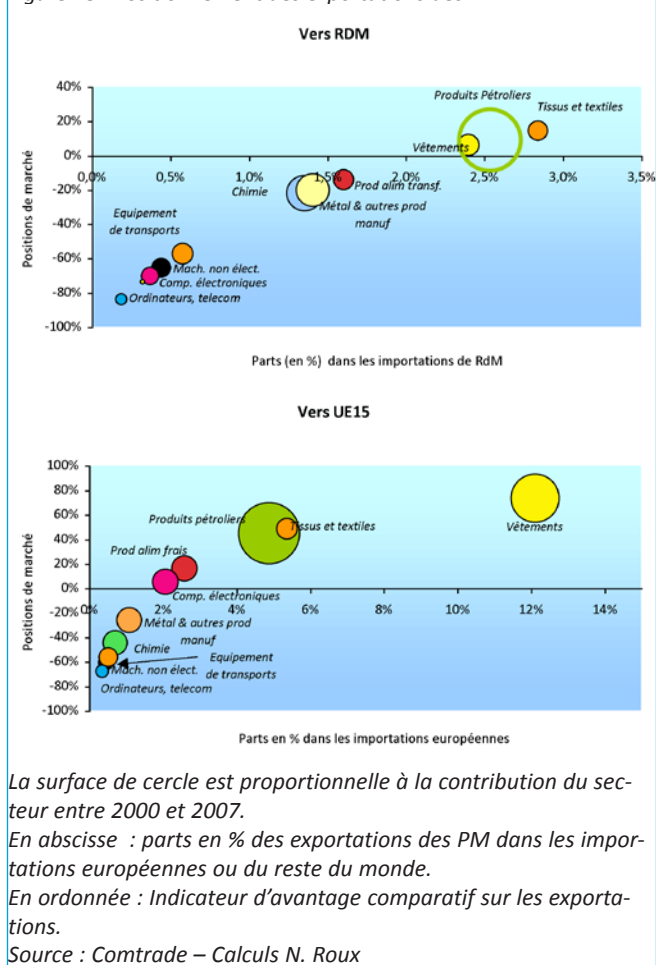
Par contre, le dynamisme des exportations vers l'UE des secteurs à avantages comparatifs positifs est moins important et la croissance de ces exportations restent généralement légèrement en deçà de la croissance des importations européennes ; seules les exportations de composants électroniques croissent plus vite que les importations européennes du secteur.

Mais si, globalement, les PM améliorent leurs positions sur les marchés d'exportation du reste du monde, on constate cependant une érosion générale de ces positions en fin de période.

**Les 2 secteurs qui ont le plus porté la croissance des exportations des PM (minéraux hors pétrole vers RdM et Habillement vers UE15) sont également ceux qui dégagent des avantages de positions de marché les plus forts**

Cependant, on constate que les pays méditerranéens ne dégagent pas systématiquement des avantages comparatifs positifs sur les secteurs les plus dynamiques. Ainsi, les 2 postes, autres produits manufacturés et équipements de transports[6], qui ont contribué de façon significative aux exportations vers RdM entre 2000 et 2003 sont en position de désavantage comparatif sur les marchés du reste du monde. Ce qui signifie que les PM n'ont pas réussi à conquérir des parts de marchés par rapport à leurs concurrents. De même, les exportateurs de produits métalliques et autres produits manufacturés de base et de produits chimiques vers l'UE15, malgré leur forte contribution aux exportations et des taux de croissance annuels moyens de 13% et 7% ne parviennent pas à dégager des avantages comparatifs positifs et perdent même des parts de marché.

Figure 18 : Positionnement des exportations des PM



**3 postes d'exportations dégagent les trois-quarts des avantages comparatifs de PM** (Minéraux hors pétrole, Tissus et textile et vêtement). Les phénomènes de régionalisation des échanges marquent encore la carte des avantages comparatifs des PM :

- v Par rapport aux classements respectifs des 3 premiers postes porteurs d'avantage comparatif (32% des avantages comparatifs avec l'UE reposent sur le secteur de l'habillement, 34% des avantages comparatifs sur les marchés de RdM reposent sur le secteur de minéraux hors pétrole).
- v Les efforts des producteurs des PM dans certains secteurs sont différenciés selon les marchés d'exportations. Ils obtiennent des positions de marché positives sur les marchés de RdM pour des secteurs tels que les IAA, les produits de la métallurgie et autres produits

de base et la chimie, qu'ils n'obtiennent pas sur les marchés européens.

✓ Le secteur des composants électroniques est un exemple de polarisation régionale des échanges. Globalement les PM obtiennent des avantages comparatifs avec l'UE (10% de taux de croissance annuels moyens entre 2000 et 2007) et sont en situation de désavantage comparatif avec RdM. La situation est très contrastée selon les pays. L'Égypte et la Jordanie se désengagent des marchés européens (croissances annuelles moyennes négative entre 2000 et 2007 de -9% et -6%) pour gagner des parts de marché sur les marchés du reste du monde. Par contre, la croissance des exportations du Maroc et de la Tunisie vers l'UE est toujours forte avec un partenaire européen qui représente + de 90% de leurs exportations. On remarque cependant une percée remarquable des exportations marocaines et tunisiennes vers le reste du monde (+ 41% et + 24% entre 2000 et 2007) qui peut être significative d'une avancée compétitive accumulée grâce aux échanges avec les producteurs européens et que ces pays tentent de valoriser hors du cadre Euromed.

## 5. Spécialisation et contribution au solde commercial

L'indicateur de contribution au solde élaboré par le Cepii (voir annexe méthodologique 2.1) permet d'identifier les points forts et les faiblesses structurelles des spécialisations d'une économie ouverte. A la différence de l'indicateur d'avantage comparatif en termes de part de marché utilisé précédemment, il se réfère uniquement aux échanges (X et M) de la branche du pays et à sa balance commerciale.

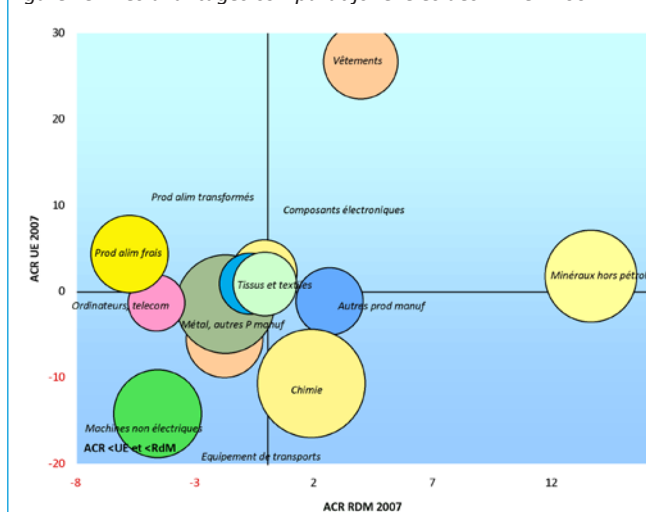
Après avoir identifié les points forts des spécialisations sectorielles et régionales des PM, nous confronterons les résultats obtenus avec ceux des positions commerciales extérieures.

## Des spécialisations sectorielles différenciées selon le partenaire

La figure 19 ci dessous montre que les spécialisations sectorielles régionales des PM reposent sur une concentration des avantages comparatifs révélés (ACR): seuls deux secteurs (Minéraux et vêtements), présentent des spécialisations porteuses vis-à-vis des deux zones partenaires.

Les secteurs à ACR positif avec l'UE15 et négatif avec RdM du cadran supérieur gauche et le cadran inférieur droit les secteurs pour lesquels les PM obtiennent des ACR positifs avec RdM et négatifs avec l'UE. Comment expliquer que sur la base d'une même structure industrielle, les spécialisations des PM soient aussi différenciées ? Plusieurs hypothèses peuvent être envisagées. Il semble que la nature du secteur et sa composante sociétale soit un élément déterminant de cette dichotomie de la spécialisation. Les secteurs tels que le textile-habillement tirent leur dynamique d'une adaptation aux évolutions des marchés et de la rapidité de la rotation des marchandises. La proximité est dès lors un avantage de localisation industrielle puissant qui détermine la spécialisation. Trois pays, Maroc, Tunisie et Turquie tirent la spécialisation sur le secteur de l'habillement

Figure 19 : Les avantages comparatifs révélés des PM en 2007



En abscisse : indicateur ACR avec RdM  
 En ordonnée : indicateur ACR avec l'UE.  
 Source : Comtrade – Calculs N. Roux

**Encadré 5 - Les spécialisations sectorielles et régionales de la Turquie**

La carte des avantages comparatifs de la Turquie est significative d'un niveau de développement économique plus avancé que la plupart des PM.

- Il est le seul PM à valoriser sa spécialisation dans l'ensemble du secteur textile-habillement avec ses deux zones partenaires, bien que ses ACR avec l'UE se renforcent au détriment des ACR avec RDM.
- Sa spécialisation dans les équipements de transport avec RDM se renforce ce qui (l'indicateur d'ACR passe de -9,3 à +4,9% entre 1995 et 2007) lui permet d'attirer des investissements étrangers importants.
- De même que le développement du secteur des ordinateurs et télécommunication avec des partenaires européens

vers l'UE15 avec le tiers de leurs avantages comparatifs révélés avec l'UE15 mais des désavantages comparatifs dans les tissus et articles textiles (la Turquie et l'Egypte sont les seuls pays à obtenir des contributions au solde positives sur ce secteur). Les processus de fragmentation internationale de la production dans lesquels ces pays sont intégrés

avec les partenaires européens expliquent l'approfondissement de cette spécialisation au cours de la période. Le même constat pourrait être dressé pour le secteur des composants électroniques qui est largement structuré par les déterminants des relations de réseaux de production avec les producteurs européens (la Tunisie et le Maroc obtiennent des ACR significatifs dans ce secteur) et celui des équipements automobiles pour la Turquie. De l'autre côté, les secteurs qui pourraient être qualifiés de génériques, qui ne nécessitent pas de différenciations régionales, tels que les minéraux hors pétrole ou la chimie, relèvent essentiellement de spécialisations traditionnelles (phosphates, produits alimentaires frais...).

**Des polarisations sectorielles et régionales qui se renforcent**

La même analyse faite en regroupant les PM en 4 catégories : les 3 pays du Maghreb, les 4 pays de l'est méditerranéens, (Egypte, Liban, Syrie et Jordanie), la Turquie et Israël confirme des diffé-

Tableau 24 : Les secteurs à avantages comparatifs positifs (contribution au solde) des PM en 1995 et en 2007 selon la région partenaire

	Echanges avec RdM		Echanges avec l'UE15			
	1995	2007	1995	2007		
Med Est*	Vêtements	5,0	11,4	Métal & autres prod manuf	5,7	14,5
	Chimie	7,0	7,8	Tissus et textiles	15,2	5,5
	Minéraux hors pétrole	6,9	2,4	Prod alim frais	3,9	5,0
	Prod alim transformés	0,2	1,4	Vêtements	4,7	2,2
	Autres prod manuf	-0,2	0,5	Prod alim transformés	-2,4	1,4
	Métal & autres prod manuf	-3,1	0,2	Cuir & prod en cuir	0,3	0,8
Med ouest**	Chimie	16,5	14,2	Vêtements	31,9	29,6
	Minéraux hors pétrole	5,1	8,3	Composants électroniques	0,2	7,9
	Prod alim transformés	-5,0	1,8	Cuir & prod en cuir	3,4	3,2
	Vêtements	10,8	1,0	Prod alim frais	4,6	2,7
	Bois, papier	-2,1	0,5	Minéraux hors pétrole	3,0	2,1
	Composants électroniques	-1,0	0,3	Prod alim transformés	-0,8	1,2

Med Est = Egypte, Liban, Syrie et Jordanie

Med ouest\*\* = Algérie, Maroc et Tunisie

rences fondamentales en termes de contribution au solde.

Comme le montre le tableau 24, les déterminants des échanges s'inversent entre les 2 blocs de PM. Les pays de la Méditerranée de l'Est valorisent leurs performances en matière de confection avec les pays de RdM (Etats-Unis en particulier pour la Jordanie et pour l'Egypte

qui ont mis en place les QIZ, qualifiying industrialising zone avec les USA) et l’Egypte exporte ses produits textiles vers les pays de l’UE. Ils valorisent vers l’UE leurs ressources naturelles sur des produits génériques. Les pays du Maghreb jouent de plus en plus le jeu des relations commerciales de proximité géographique et culturelle avec l’UE, en particulier en participant à des chaînes de valeurs euro méditerranéennes, sur des secteurs tels que la confection et les composants électroniques. Cette forme de spécialisation s’est accentuée entre 1995 et 2007 ; on remarque en effet une réorientation globale des cartes régionales des avantages comparatifs qui accentue les relations Euromed dans certains secteurs (vêtements) et privilégie les partenaires extérieurs pour d’autres secteurs (minéraux hors pétrole).

## **6. La valorisation des positions sur les marchés extérieurs en termes de spécialisations**

### ***Les avantages concurrentiels observés ne contribuent pas suffisamment à l’équilibre commercial***

La logique voudrait que les secteurs en position concurrentielle positive sur les marchés extérieurs représentent des spécialisations porteuses d’avantages comparatifs en termes de contribution au solde. Si c’est le cas pour les spécialisations principales des PM, vêtements et produits minéraux hors pétrole, la chimie avec RdM ou les composants électroniques avec l’UE, cela ne se vérifie pas pour certains secteurs. C’est surtout dans les échanges avec les partenaires de RdM que l’on trouve des secteurs pour lesquels les PM ne parviennent pas à valoriser les avantages d’une position extérieure compétitive en termes de réel avantage de spécialisation. Les tissus et textile, les produits alimentaires frais ou transformés sont significatifs de cette situation. Plusieurs raisons peuvent expliquer cet état de fait.

√ Les positions avantageuses obtenues sur les marchés d’exportation ne compensent pas les déficits commerciaux dus à l’importance du

volume d’importation. C’est évidemment le cas des produits alimentaires frais, poste qui enregistre le plus gros déficit commercial des PM avec RdM (-10 milliards de dollars en 2007) et dans une moindre mesure des produits alimentaires transformés.

√ Les prix des importations croissent plus vite que les prix des exportations des PM. Ce cas de figure est significatif d’une dégradation des termes de l’échange (produits de la métallurgie et autre produits manufacturés de base). Mais, il peut aussi marquer l’entame d’un processus de montée en gamme, où la qualité (et le prix) des intrants s’accroît pour permettre la production de produits mieux différenciés qui se retrouveront dans les exportations plus tardivement.

√ Les secteurs exportateurs sont dépendants des intrants de produits intermédiaires. Par exemple, les avantages comparatifs en termes de contribution au solde du secteur de l’habillement sont à mettre en parallèle avec des désavantages comparatifs constatés dans les tissus pour la plupart des PM, excepté la Turquie qui est le seul pays à développer l’ensemble de la filière et les déficits commerciaux que cela entraîne (voir annexe 2.6). Les positions concurrentielles sur ces secteurs ne traduisent pas un avantage comparatif au sens traditionnel mais un positionnement dans la chaîne de création de valeur ajoutée internationale.

### ***Les spécialisations actuelles soutiennent insuffisamment l’amélioration des capacités productives des PM et constituent une protection faible contre la crise ?***

L’évolution des structures industrielles liée aux spécialisations dans les échanges internationaux devrait amener, d’une part, à converger avec les niveaux de développement des partenaires commerciaux et à diversifier la structure des exportations et, d’autre part, à monter en gamme sur les niveaux technologiques des produits proposés sur les marchés internationaux. La conséquence d’une

évolution de ce type est de rendre plus faible les élasticités des exportations aux effets revenus et aux effets prix. Chose qui pourrait être un élément de protection important contre la crise.

Il paraît clair, au vu des indicateurs dont nous disposons, que les PM n'ont pas trouvé dans leur engagement vis-à-vis de l'UE les moyens suffisants pour dynamiser leur tissu industriel dans le sens d'une plus grande capacité à créer de la valeur ajoutée.

**Les fortes polarisations des exportations des PM sur les produits de spécialisation font que le niveau de concentration des exportations augmente pour tous les PM entre 1995 et 2007** (voir tableau 25 et annexe 2.7). On notera toutefois que ce phénomène n'est pas propre aux PM et marque toutes les économies en transition qui recentrent leur structure d'exportation sur une gamme de produits moins large. Pour les économies en transition,

ce taux passe de 0,17 en 1995 à 0,31 en 2006, alors que pour les économies développées il se situe dans une fourchette autour de 0,06 (Cnuced, 2009). Les PM réussissent cependant relativement mieux que les autres pays en transition leur diversification. Reste que cette concentration, en période de crise touchant certains secteurs plus fortement que d'autres renforce les risques d'un impact négatif plus fort.

Dans le même temps, **la proportion d'échanges de type intrabranche ne progresse pas** à un rythme assez soutenu. L'indicateur d'échanges

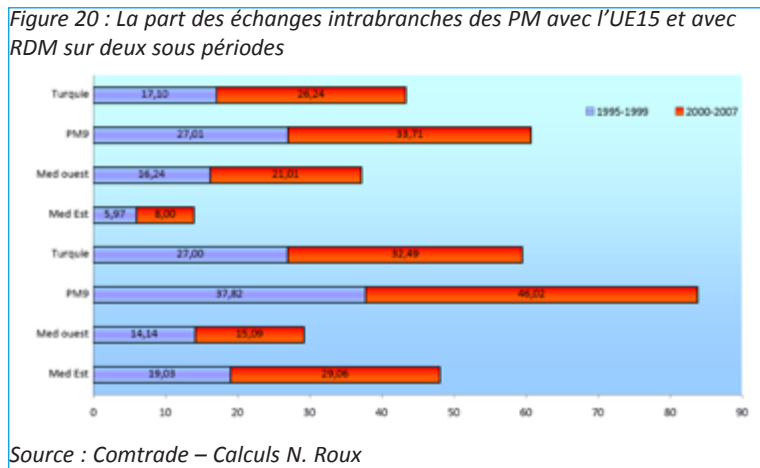
Tableau 25 : Indice de concentration des exportations des PM

	1995-1999	2000-2007	1995	2000	2007
Monde	0,11	0,16	0,11	0,13	0,2
RDM	0,14	0,18	0,14	0,18	0,23
UE15	0,13	0,18	0,13	0,16	0,19

Source : Comtrade – Calculs N. Roux

intrabranche élaboré par Grubel et Lloyd [7] permet d'apprécier les effets de l'intégration des PM aux marchés européens et du reste du monde sur la convergence avec les tissus industriels des pays partenaires. Il traduit une spécialisation plus fine sur des différentiels de qualité des produits échangés, dépassant le cadre d'analyse des spécialisations interbranchés. Une insuffisante proportion d'échanges intrabranches traduit plutôt des relations de type sous-traitance, sans maîtrise des processus de décision de production, sous-traitances qui sont les premières à être menacées par la conjoncture négative. Il entraîne aussi une forte limitation du jeu des économies d'échelle qui sont un élément important de croissance de la productivité.

La figure 20 et l'annexe 2.8 amènent à plusieurs constatations :

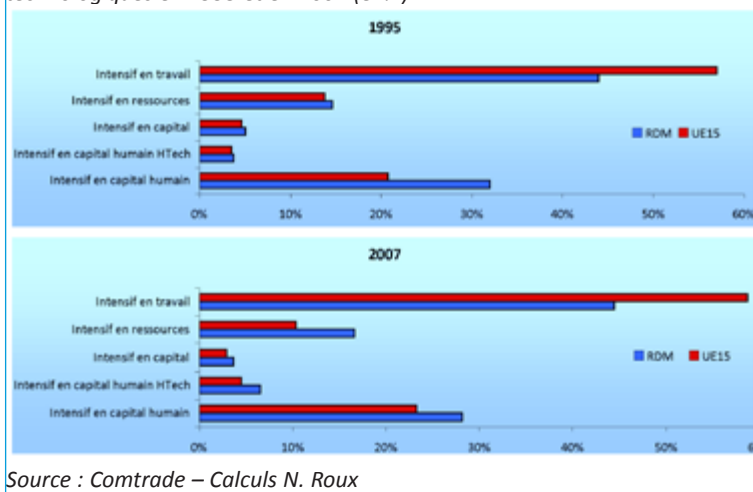


Les échanges intra branche progressent plus vite pour les PM de l'Est méditerranéen. Entre les deux périodes de référence, l'évolution de la part des échanges de type intrabranche est relativement lente, passant globalement de 37% à 45% des échanges. On soulignera cependant que les performances d'Israël (avec 45% d'échanges de ce type sur la période 2000-2007) tirent l'échantillon vers le haut. Les pays de la Méditerranée Est ont progressé plus rapidement que ceux du Maghreb gagnant plus de 10 point de pourcentage entre les 2 périodes (de 17,5% à 27,5%)

alors que les PM du Maghreb ne progressent que de 4 points (de 18,7% à 22,1%).

Globalement, le développement des échanges intrabranches des PM est plus important avec les pays du reste du monde qu'avec l'UE15, laissant à penser que l'engagement international hors Europe permet de s'éloigner d'un commerce interbranche typique des relations Nord-Sud.

Figure 21 : Les exportations de produits manufacturés des PM par niveaux technologiques en 1995 et en 2007 (en%)



### III. L'orientation régionale des IDE

Les résultats de la Turquie surprennent en rapport avec le niveau de développement de ce pays. Cependant, si la part des échanges intrabranches est plus faible que la moyenne des PM, c'est essentiellement du à la présence d'Israël, dans la mesure où elle est toujours supérieure à celle des 2 zones de référence. En outre, on constate que ces échanges sont largement plus développés avec RdM qu'avec l'UE15.

Le niveau technologique des produits exportés ne progresse pas vers des produits à plus forte intensité en capital humain et en technologie (figure 21).

Les spécialisations des PM figent le niveau technologique de leurs exportations et accentuent l'utilisation du travail non qualifié ce qui à court terme permet l'embauche des travailleurs sans qualifications et de résorber le chômage. Mais dans une perspective de développement de plus long terme, on comprend que ce soit un frein à l'embauche et à la valorisation des travailleurs diplômés qui doivent trouver ailleurs les emplois qui correspondent à leur niveau de formation. Là encore, le problème posé face à la conjoncture attendue pour 2009 et 2010 est que les PM semblent se situer dans les segments de production d'amont, qui sont les premiers à subir les réajustements dans les conjonctures défavorables.

Les flux d'IDE dans les PM ont atteint ces dernières années des niveaux élevés. Leur typologie actuelle implique toutefois qu'ils pourraient baisser de façon importante du fait de la crise mondiale : les flux d'IDE sont en effet principalement originaires de l'Europe et des pays du Golfe, ce qui rend le volume de l'investissement en Méditerranée directement lié d'une part aux variations du cours du pétrole et d'autre part aux anticipations des investisseurs Européens, ce qui pourrait contribuer à l'arrêt provisoire ou définitif de grands projets d'investissements régionaux.

#### 1. L'accélération des IDE dans la deuxième moitié des années 2000

A partir des années 2004-2005, l'évolution des flux d'IDE vers les PM a été sensiblement plus soutenue que la moyenne des économies en développement et a suivi le trend mondial (voir figure 4 et 5 chapitre 1). Ainsi, en 2007 les PM représentent 2,5% des stocks mondiaux d'investissements directs (cette part était de 1,8% en 2000) ; les flux d'IDE ont été multipliés par 5 en 7 ans, passant de 11 milliards de dollars en 2000 à 55 milliards de dollars en 2007.

Le renforcement de l'attraction des IDE entre 2004 et 2007 est notamment lié aux réformes entreprises par la plupart des PM et aux privatisations.

Mais au-delà de l'amélioration du climat des affaires les investisseurs étrangers trouvent dans les pays méditerranéens la perspective de nouveaux marchés potentiels, une source d'approvisionnement en intrants industriels (matières premières ou produits transformés) et la possibilité d'étendre leurs sources de compétitivité grâce à la proximité européenne. (Anima 2008).

## 2. Une dépendance aux flux Européens et des pays du Golfe

En 2007, les investisseurs des pays du Golfe constituent avec l'UE l'un des deux piliers des IDE à destination des PM, représentant respectivement 34% et 40% des montants d'investissements annoncés (Anima 2008). Dans la même logique que les échanges commerciaux, les couples origine/destination de ces flux financiers reposent sur des logiques géographiques marquées : l'UE avec le Maghreb et avec la Turquie et les pays du Golfe avec la Jordanie, la Syrie, le Liban et l'Egypte et enfin les Etats-Unis avec Israël. Des liens culturels et historiques peuvent expliquer une partie de ces relations privilégiées, par exemple entre le capitalisme familial des pays du Golfe et la Jordanie (Anima 2008).

### Les flux d'IDE européens en progression mais qui peinent à assurer le développement économique au sud

Depuis les années 2000, les IDE européens entrants dans les économies méditerranéennes progressent sensiblement. Si les PM ne sont pas

une destination privilégiée pour les industriels européens, leur part relative dans les IDE européennes vers l'ensemble des pays émergents progresse et passe de 3% en moyenne dans les années 2002-2005 à 6% en 2006, au détriment des investissements directs dirigés vers l'Asie de l'est, qui passent de 19% en 2004 à 10% en 2006 (Eurostat, 2008). Néanmoins, les niveaux d'IDE varient d'une année et d'un pays à l'autre. Ainsi, l'année 2007 enregistre un record avec 24 milliards d'euros. Mais ces performances reposent pour un tiers sur un seul gros projet (rachat des cimenteries Orascom en Egypte par Lafarge, Cf. Anima, 2008).

En 2006, l'UE est le principal fournisseur d'investissement direct des PM, bien que sa part relative de 21%, en 2006, soit bien en deçà de sa part relative dans les échanges de marchandises (41% en 2006). Du point de vue européen, on constate la même asymétrie d'engagement que dans les relations commerciales. Les PM représentent 9% des exportations extra UE et 6% des IDE extra européens, résultats sans communes mesures avec les flux qui structurent les relations américano-mexicaines ou ceux qui caractérisent les relations économiques entre les pays asiatiques. Malgré leur progression en fin de période, on peut douter de la capacité de ces moyens financiers à permettre un véritable décollage économique des PM. D'autant plus que la répartition des IDE de l'UE vers les PM reste extrêmement inégale. Trois pays se parta-

Figure 22: Les flux cumulés d'IDE à destination des PM entre 2003 et 2007 par région d'origine

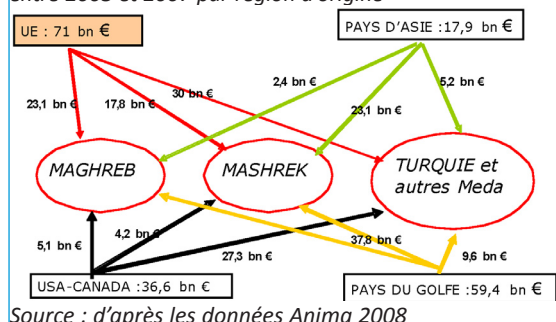
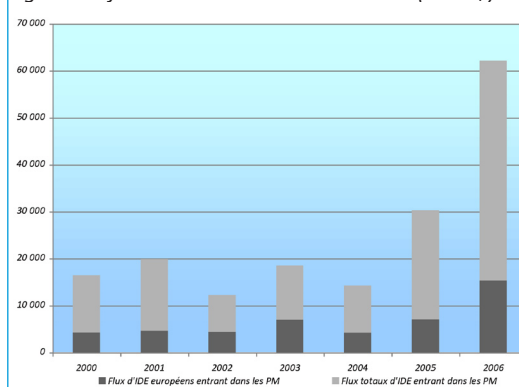


Figure 23: flux d'IDE à destination des PM (Mios \$)



Source: Eurostat, United Nations World Investment Report 2008



gent 98% des flux entrants : la Turquie reçoit 69% des flux en 2006, l’Egypte (21%) capte la plus grande partie des flux destinés au Machrek (22%) et le Maroc (8%), la majorité des IDE à destination du Maghreb (10%).

Ces relations sont structurellement typées, d’une façon qui renforce les risques de retournements conjoncturels marqués dans les mois à venir :

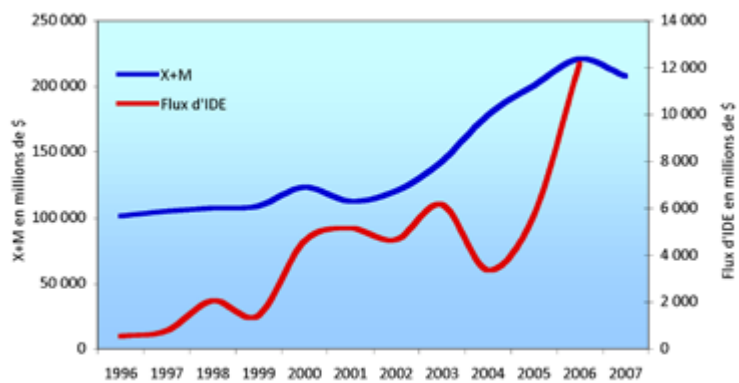
- ✓ Les relations bilatérales entre investisseurs et pays d’accueil sont marquées : les IDE des entreprises françaises sont les plus importants (14% des IDE entrants), et se répartissent entre la Turquie et les pays du Maghreb. L’Italie et le Royaume-uni investissent essentiellement au Machrek, l’Allemagne en Turquie (Eurostat, Statistics in focus, 2008).
- ✓ Les données de la base MIPO montrent que ces IDE européens s’orientent essentiellement vers quelques secteurs manufacturiers : (automobile, chimie, agro-alimentaire, textile), les services (banque-assurance, le transport et le tourisme), le bâtiment et les travaux publics, l’énergie et les télécommunications.

### **Les flux d’IDE non européens**

Les données sur les flux d’IDE qui opèrent entre les pays de la zone Mena sont mal estimées. Cependant les informations fournies par la base MIPO d’Anima nous permettent de constater que la forte présence des investisseurs des pays du golfe est principalement soutenue par 3 pays qui représentent plus de 90% des flux cumulés entre 2003 et 2007 : les Emirats Arabes Unis (EAU) avec 30 672 millions d’euros, l’Arabie Saoudite, 11 266 millions d’euros et le Koweït, 11 009 millions d’euros.

L’orientation de ces flux est nettement en faveur des pays du Machrek (60%) et de la Turquie (16%).

Figure 24 : Les flux d’IDE et les échanges de marchandises des PM avec l’UE (en millions de dollars)



Source : Eurostat, Comtrade – Calculs N. Roux

L’Egypte attire plus particulièrement les investissements des EAU qui, en 2006, ont investi 6 milliards d’euros dans des infrastructures de transport, de tourisme, l’immobilier et les télécommunications et du Koweït, 1,4 milliards € dans les transports et le tourisme. Les Saoudiens investissent plus massivement en Turquie.

Néanmoins, la Tunisie a reçu 5 millions de dollars de Bukhater, investisseur des EAU, pour un projet immobilier « Tunis City of Sport », source potentielle de la création de 40 000 emplois. (Banque mondiale, 2009)

Un phénomène important en faveur de l’intégration de la zone sud-sud est la progression des flux d’IDE entre les pays méditerranéens avec 10 milliards € de flux cumulés entre 2002 et 2007 (de 2 milliards € en 2005 à 4 milliards € en 2007). L’Egypte investit en Algérie et en Turquie, la Jordanie en Egypte, le Liban en Jordanie et en Egypte. (Anima 2008). Ainsi, une société libanaise a pour projet d’investir en Jordanie 5 milliards de \$ sur 10 ans (Banque mondiale, 2009).

### **3. La portée économique de ces flux d’investissements directs**

La création durable d’emplois, l’effet de levier qu’ils opèrent sur les économies locales, via les retombées industrielles ou la construction d’infrastructures et les transferts de connaissances

qu'ils véhiculent, constituent les fondements d'une intégration positive via les investissements directs. Dès lors, le choix de secteurs cibles de la part des investisseurs étrangers n'est pas neutre pour les économies locales.

L'immobilier, le BTP et les transports, le secteur de l'énergie, les banques et assurances, le secteur des ciments et les télécommunications attirent près de 80% des flux d'investissement. Tous ces projets n'ont pas les mêmes effets dynamiques car les transferts de capitaux ne s'accompagnent pas nécessairement de transferts technologiques.

Les caractéristiques des économies rentières des pays du golfe orientent leurs investissements vers des projets immobiliers, touristiques ou vers la création de grands centres commerciaux, (53% des projets selon Anima 2008), leur objectif n'étant pas de créer des activités complémentaires à leurs propres tissus productifs mais d'investir les excédents commerciaux de leur rente pétrolière. Cela fait peser quelques craintes. Quelle est la capacité de ces investissements à créer des emplois à plus long terme ? Comment ces projets peuvent-ils avoir des potentiels de croissance et consolider les équilibres sociaux (effets d'enclave ou effets d'éviction des producteurs locaux en particulier en ce qui concerne la construction de parcs immobiliers destinés

à une clientèle étrangère) et environnementaux (pollution, bétonnage du littoral)?

Les IDE issus de l'UE s'appuient plus généralement sur l'acquisition d'activités existantes avec des conséquences plus positives en termes d'emploi. Dans cette perspective, les flux d'investissements directs destinés à développer les relations de sous-traitance sont les plus porteurs en termes d'emploi et de transferts de technologies (13% des emplois créés sur la période 2003-2007 selon Anima 2008). Ainsi que nous l'avons signalé, le développement de ces activités est intimement lié au renforcement des infrastructures et des plateformes logistiques. L'implantation de Renault-Nissan sur le pôle de Tanger-Med au Maroc est une illustration de la nécessaire complémentarité entre la création d'infrastructures adaptées aux impératifs de la compétitivité de l'économie moderne dans les secteurs qui participent à des chaînes de valeurs mondiales et les flux financiers (Cf. encadré 3 du chapitre 1). Toutefois, certaines relations de sous-traitance pourraient être revues sous l'impact de la crise en Europe.

#### 4. Un après crise qui nécessite davantage d'attractivité de la part des PM

Tous les PM vont connaître une baisse des flux d'IDE en 2009, les moins attractifs pouvant même

subir des sorties nettes de capitaux étrangers. Même si les pays du Golfe maintiennent leurs dépenses courantes et leurs plans d'investissement grâce à un stock de réserves monétaires confortable malgré une baisse anticipée de 50% des recettes pétrolières en 2009, il faut s'attendre à un effet marquant sur la croissance méditerranéenne[8].

Comme le Femise l'a déjà souligné, les partenaires

Tableau 26 : Part des flux d'IDE dans la formation brute de capital fixe des PM entre 1990 et 2007 (en%)

	Flux en % de la FBCF				Stocks en % de la FBCF			
	1990	2000	2006	2007	1990	2000	2006	2007
<b>Monde</b>	4,3	20,3	12,9	14,8	9,1	18,1	25,5	27,9
<b>Economies en développement</b>	4,0	16,0	12,5	12,6	13,6	25,2	26,7	29,8
<i>Algérie</i>	0,0	3,9	6,3	5,1	2,5	6,4	8,8	9,0
<i>Egypte</i>	8,2	7,3	49,8	42,7	28,0	20,0	36,1	39,6
<i>Maroc</i>	2,2	4,4	13,0	12,2	10,4	23,9	45,8	44,3
<i>Tunisie</i>	3,0	15,4	45,5	19,6	61,8	59,4	70,6	74,9
<i>Jordanie</i>	3,6	45,6	85,1	42,7	36,5	37,1	90,2	91,9
<i>Liban</i>	0,8	27,6	66,8	64,1	1,9	29,9	82,8	85,7
<i>Syrie</i>	3,9	8,0	7,5	10,3	53,2	36,9	28,9	25,6
<i>Turquie</i>	2,0	1,8	16,9	15,6	5,6	7,2	16,6	22,2
<i>Israël</i>	1,2	22,8	60,6	33,4	7,9	18,9	35,6	37,0

Source WIR 2008

méditerranéens ont souffert de l'étroitesse de leurs marchés nationaux, d'anticipations plus favorables vis-à-vis des perspectives de long terme offertes par les pays voisins de l'Est européen, d'une restructuration encore insuffisante de l'industrie locale et, enfin, du manque d'intégration entre eux-mêmes[9]. S'ils ont toutefois atteint maintenant un niveau d'IDE comparable aux pays de l'Est, ils sont encore loin de leur plein potentiel.

La tentation est alors grande de revenir à une stratégie plus fermée, visant notamment à éviter les sorties de capitaux. Il est toutefois certain que toute mesure visant à un certain protectionnisme ne ferait que renforcer les déficits dont souffrent les PM et se traduirait très rapidement par une baisse massive des entrées d'investissement, voire des sorties massives avec des effets inévitables sur l'emploi.

Ce qui s'est passé en termes d'IDE dans les pays de l'Est asiatique peut ici servir d'exemple pour les PM. Les entrées d'IDE ont chuté très fortement dans les 4 principaux pays ASEAN (Indonésie, Malaisie, Philippines et Thaïlande) au moment de la crise «asiatique» et il a fallu presque la moitié de la décennie pour qu'ils recouvrent leurs niveaux. Dans le même temps, les entrées dans les pays dit «nouvellement industrialisés» se maintenaient avant de progresser. L'une des principales raisons qui a permis de surmonter la baisse initiale a été la capacité de chacun de ces pays de se reposer sur les filiales étrangères qui ont permis de maintenir les échanges à leur niveau d'avant la crise.

## 5. Conclusions

L'ouverture des PM s'est fortement accrue au cours de la décennie 2000. L'accroissement de cette ouverture ne concerne pas que les échanges de marchandise. Les échanges de services et les flux d'investissement étrangers se sont accélérés et participent à cette plus grande inclusion des PM dans l'économie mondiale. C'est toutefois cette ouverture qui va propager la crise en

Méditerranée. Mais, l'ampleur de la crise dans chaque partenaire va dépendre de la nature de son ouverture : la géographie de ses liens privilégiés, les secteurs de spécialisation.

La géographie de l'ouverture des PM se modifie : (i) les relations avec l'UE se distendent, au moins relativement. Dans un contexte d'ouverture accrue, l'érosion du poids de l'UE dans les échanges méditerranéens peut s'expliquer au moins pour partir par le développement par les PM d'autres relations commerciales. Cela est, pour les PM, un atout indéniable, tant pour leur développement à long terme que, plus conjoncturellement, leur capacité à résister à la crise économique dans le momentum qu'elle atteindra dans les 2 prochaines années. (ii) a contrario, les relations intra-régionales restent à un niveau de 5% environ, atone et stable depuis le début du partenariat euromed. C'est une opportunité sans doute manquée dans le développement et la diversification de leur « portefeuille » de partenaires. Dans la conjoncture actuelle, c'est aussi regrettable (on ne peut guère imaginer une modification structurelle d'ampleur en quelques mois), alors que les pays de la région sont, dans un premier temps, moins touchés par une crise qui concerne en premier lieu les pays développés à fort recours aux finances internationales dans leurs économies. Cela aurait pu être un relais de croissance permettant d'atténuer la transmission de la conjoncture défavorable des pays développés et de l'Europe dont la baisse de la demande va se répercuter via les échanges dans les PM.

La spécialisation sectorielle des échanges a aussi progressé structurellement. Les relations sont marquées par des couples secteur-destination, par une insuffisante montée en gamme dans les chaînes de valeur ajoutée ce que traduisent la faible progression des échanges intra-branches et du contenu technologique. Les PM restent encore trop dépendants de relations marquées de sous-traitance sur des secteurs particuliers avec des partenaires en nombre restreint. Non seulement cela ne facilite guère leur développement écono-

mique (Cf. le risque de spécialisation appauvrissante (Roux et alii), mais rend aujourd'hui les PM très sensibles à la conjoncture de secteurs comme l'automobile, le tourisme ou le textile (sensible à la consommation privée dans les pays développés) ou de partenaires (Europe et Etats-Unis). Il est de ce point de vue à craindre que les restructurations sectorielles de certains secteurs dans les pays développés et la baisse importante de la demande en Europe et aux Etats-Unis aient un impact plus important dans les PM que dans d'autres pays en développement plus (ou autrement) diversifiés.

Ces éléments laissent augurer d'un choc sensible. Si les PM ont depuis 1995 bien progressé en termes de résilience aux chocs, l'ampleur redoutée dans la crise actuelle pourrait entraîner des répercussions sociales menaçant la stabilité des PM, si les systèmes de protection sociale mis en place s'avèrent insuffisants, ce qui nous conduit à faire un état des lieux de ces systèmes dans le chapitre suivant.

Ils posent aussi de façon incontestable des questions quant à l'engagement européen. Est-il possible de continuer à promouvoir un partenariat qui affiche une volonté de convergence sans rééquilibrer par des transferts publics sensiblement plus importants le considérable excédent commercial que réalisent les pays européens ? Il existe des insuffisances patentées en matière d'infrastructures, de recherche, de formation, qui limitent les montées en gamme et freinent les progrès des spécialisations. Les retards pris par l'intégration Sud-Sud constituent également un frein considérable. Les européens pourraient utilement à cet égard se rappeler les conseils du Pr. Houthakker au général Marshall dans les années 50 : « Si vous voulez que les nations européennes qui ont fait la guerre coopèrent entre elles donnez leur des chips pour jouer au Poker ». Le résultat a été le transfert gratuit de l'excédent commercial américain de l'époque aux pays européens pour des projets régionaux et le début des démarches qui ont conduit à l'Union Européenne. Enfin, au moment

où les européens ont mis en place d'importants plans de relance et où les pays méditerranéens du Sud voient leurs réserves en devises diminuer à grande vitesse ce qui risque de dérégler toute une gestions macroéconomique précautionneuse, l'Europe ne doit elle pas penser à un mécanisme monétaire de soutien à définir ? Il est clair que ces divers éléments et ce reformatage de l'intervention européenne pourrait utilement consolider le projet d'UPM.