

Les échanges commerciaux euro-méditerranéens

Isabelle Bensidoun
Agnès Chevallier¹

Résumé

Les échanges commerciaux des pays de l'Union européenne avec leurs plus proches voisins du Sud représentent un peu moins de 7 % de l'ensemble des échanges extra-communautaires. Leur recul relatif à la fin des années quatre-vingt n'est pas comparable au déclin tendanciel de la part de l'Afrique noire ou de l'Amérique latine dans les échanges européens. Mais il creuse l'écart avec l'Asie qui, sur la même période, réalise une progression remarquable.

Le « Nord » et le « Sud » ne sont jamais aussi proches que de part et d'autre de la Méditerranée ou de part et d'autre du Rio Grande. Cette particularité a souvent conduit à établir des parallèles entre les deux régions. Dans le domaine des échanges, cette comparaison a une certaine pertinence. Les niveaux des échanges sont très proches : les échanges euro-méditerranéens sont comme les échanges Amérique du Nord-Mexique de l'ordre de 70 milliards de dollars. Le Mexique et la Méditerranée occupent dans les échanges de leurs voisins du Nord des positions comparables.

Mais, les différences sont importantes aussi bien dans la composition des échanges – la part des produits manufacturés dans les exportations méditerranéennes (45 %) est beaucoup plus faible que dans les exportations mexicaines (70 %) – que dans leurs équilibres : l'excédent commercial substantiel de la Communauté est une donnée permanente des échanges euro-méditerranéens qui ne se retrouve pas à l'identique du côté américain.

Enfin, l'intensité relative des échanges entre l'Amérique du Nord et le Mexique est bien supérieure à celle des échanges entre la Communauté et la Méditerranée. La position géographique et stratégique des pays de l'Est du bassin méditerranéen se traduit par une diversité de leurs partenaires commerciaux qui contraste avec

1. Isabelle Bensidoun et Agnès Chevallier sont économistes au CEPIL. Ce travail a été présenté au colloque du GRERBAM, *Spécialisations sectorielles et espaces méditerranéens*, Palma, mai 1994.

l'orientation très fortement européenne des échanges maghrébins. Au total, c'est la forte relation entre la France, l'Espagne et l'Italie et leurs trois voisins maghrébins qui imprime aux relations Europe-Méditerranée une certaine intensité. Si la Méditerranée n'est pas le « Mexique de l'Europe », le Maghreb est bien le « Mexique de la France ».

Au début des années soixante-dix, les pays méditerranéens étaient tous, à l'exception d'Israël, de très faibles exportateurs de produits manufacturés. Les politiques de réformes et d'ouverture menées en Turquie puis au Maroc et en Tunisie au cours des années quatre-vingt leur ont permis de tirer profit de l'avantage que leur offrait l'accès privilégié au marché européen. Favorisés par tous les aspects de la proximité, des schémas de sous-traitance se sont développés sur la filière textile. Les positions très fortes acquises par le Maroc et la Tunisie sur le marché français, par la Turquie sur le marché allemand, ont jusqu'ici permis à ces pays de bien résister à la concurrence des pays asiatiques et à la montée récente des pays de l'Europe centrale. Pour d'autres catégories de produits industriels – électronique, matériel électrique – leur progression est notable, mais les parts acquises sur les marchés européens restent faibles. Le pari que font les pays méditerranéens prêts à s'engager avec l'Europe dans des formes d'intégration plus étroites est que leurs exportations seront rapidement stimulées par les effets indirects d'une ouverture accrue.

A partir du début des années soixante-dix, la Communauté européenne a cherché à définir une « approche globale » de ses relations avec ses plus proches voisins du Sud, les pays du pourtour méditerranéen. Les accords bilatéraux qui, depuis les toutes premières années de sa formation, la liaient à ces différents pays, ont ainsi été étendus et unifiés (encadré 1). Mais la Communauté n'est pas parvenue pour autant à dessiner les contours d'une véritable politique méditerranéenne ².

Encadré 1 **Les accords euro-méditerranéens**

Les accords initiaux

Les accords de coopération signés en 1976 et 1977 avec les pays du Maghreb – Algérie, Maroc, Tunisie – et ceux du Machrek – Egypte, Jordanie, Liban et Syrie – s'inspirent d'un modèle unique.

Comme la convention de Lomé, ces accords instaurent entre la Communauté et ses partenaires une coopération « globale » portant à la fois sur le régime des

2. Voir notamment, Commission des Communautés européennes, *Bilan de la politique méditerranéenne de la Communauté (1975-1988)*, document de travail des services de la Commission, 1989.

échanges commerciaux et sur la coopération économique, financière et technique (les accords avec les pays du Maghreb comportent en outre des dispositions intéressant la main-d'œuvre immigrée).

Le régime commercial est fondé sur la non-réciprocité, même si la libération des échanges demeure un objectif à terme. La Communauté bénéficie simplement du régime de la nation la plus favorisée.

Pour les produits industriels, le principe général est le libre accès des pays méditerranéens au marché communautaire sous réserve des limitations aux exportations textiles convenues dans le cadre d'arrangements conclus en dehors du cadre des accords.

Pour les produits agricoles, l'ouverture est plus limitée, les réductions tarifaires sont variables, et des restrictions quantitatives existent pour certains produits.

L'accord de 1975 avec Israël représentait un cas particulier en raison du niveau de développement du pays. Il prévoyait explicitement la réalisation progressive d'une zone de libre-échange dans le domaine industriel. Celle-ci a été réalisée en 1989.

Les accords d'association signés respectivement en 1962 avec la Turquie, en 1963 avec Malte et en 1972 avec Chypre ont eu pour objectif de conduire progressivement à la réalisation d'une union douanière. Seul l'accord CEE-Turquie mentionne explicitement une possible adhésion. Les dispositions commerciales de ces accords sont fondés sur le principe de la réciprocité progressive.

Chacun des accords a été complété en 1986 par un protocole additionnel destiné à tenir compte des conséquences sur les échanges des pays méditerranéens de l'élargissement de la Communauté à l'Espagne et au Portugal.

Un accord de coopération d'un type particulier a été conclu en 1980 avec la Yougoslavie

*Perspectives d'union douanière et de zones de libre-échange **

Après le long gel des relations entre la Communauté et la Turquie qui a suivi le coup d'état de 1980, la Commission a proposé en 1989 un plan de relance de l'association et du projet d'union douanière. La Communauté souhaite achever l'union douanière pour 1996.

Lors du sommet de Lisbonne de juin 1992, le Conseil européen a indiqué qu'une zone de libre-échange pourrait être instaurée à terme, par étapes, entre la Communauté et les pays du Maghreb. Des négociations ont démarré avec le Maroc puis la Tunisie en vue d'accords euro-maghrébins d'association prévoyant la création d'une zone de libre-échange pour les produits industriels ainsi qu'une libéralisation réciproque pour les produits agricoles et les services. Ces négociations devraient aboutir en 1995.

* L'Union douanière implique, comme la zone de libre-échange, l'élimination totale des droits de douane et des restrictions quantitatives aux échanges entre les pays participants. Mais elle constitue une forme plus poussée d'intégration que la zone de libre-échange puisqu'elle suppose également l'adoption d'un tarif uniforme sur les importations en provenance des pays non-membres, ainsi que la redistribution des revenus douaniers entre les membres de l'Union.

Source : Commission des Communautés européennes, « Le dialogue Europe-Sud », 1989 ; *Bulletin des Communautés européennes*.

Les transformations de l'environnement géopolitique et économique mondial, les progrès de l'unification européenne et les perspectives d'élargissement, l'ouverture des pays de l'Est européen, conduisent aujourd'hui la Communauté à redéfinir ses relations avec ses plus proches voisins du Sud, à mettre en œuvre une « politique de voisinage ». Récemment, la Communauté a remis à jour le projet d'union douanière avec la Turquie et a proposé aux pays maghrébins la création de zones de libre-échange.

Le CEPII a entrepris un travail sur l'approfondissement possible du processus d'intégration entre les deux zones. Il comporte notamment, comme point de départ de la réflexion, un examen de l'évolution des échanges réalisé à partir de la base de données CHELEM³. L'objet de cet article est d'en présenter les principales observations⁴.

Après avoir dégagé les caractéristiques de ces échanges et leur évolution sur une vingtaine d'années, on mesurera à quel point ils sont marqués par des phénomènes de proximité géographique et historique. On examinera, enfin, de façon plus détaillée, comment trois pays nouveaux exportateurs de produits manufacturés – Turquie, Maroc et Tunisie – ont émergé sur les marchés européens.

■ Principales caractéristiques des échanges euro-méditerranéens

Leur place dans le commerce de la Communauté

La nature des exportations méditerranéennes et la situation d'endettement de la plupart des pays de la région ont soumis les échanges euro-méditerranéens aux trois phénomènes majeurs du commerce Nord-Sud des vingt dernières années : chocs et contre-chocs pétroliers, émergence des pays du Sud dans les exportations de produits manufacturés, conséquences de la crise de la dette sur les importations des pays contraints à la stabilisation.

Ainsi, la part des pays méditerranéens dans le commerce européen (hors intra) a sensiblement augmenté du début des années soixante-dix (5,4 %) jusqu'en 1985 (8,2 %) (graphique 1). A partir de cette date, la chute des cours du pétrole et la réduction des importations des pays les plus contraints financièrement – particulièrement les exportateurs d'hydrocarbures, Algérie et Egypte – ont limité une

3. L'ensemble des pays méditerranéens retenu dans cet article comprend les trois pays du Maghreb et les quatre pays du Machrek liés à la Communauté par des accords (encadré 1), ainsi que la Turquie et Israël. Il ne comprend pas la Yougoslavie, Chypre et Malte. Dans l'ensemble retenu, les six pays isolés (trois pays du Maghreb, Egypte, Turquie et Israël) représentent plus de 90 % des échanges avec la Communauté.

4. Le détail de l'analyse des échanges fait l'objet d'un document de travail du CEPII à paraître en juin 1994.

progression des échanges pourtant stimulée par les exportations manufacturières d'un petit nombre d'entre eux. En 1991, la Méditerranée ne représentait plus que 6,9 % des échanges européens.

Ce recul, observé de 1986 à 1989⁵, contraste alors avec la montée de l'Asie. Il n'est cependant pas comparable au déclin tendanciel de la place de l'Amérique latine ou de l'Afrique noire, et il semble excessif, au vu de l'ensemble de la période, de parler d'une « dé Méditerranéisation » des échanges européens (Régnault, 1993).

Une similitude avec les échanges nord-américains...

Pour caractériser les échanges euro-méditerranéens, il est intéressant de prendre comme point de comparaison les échanges entre l'Amérique du Nord⁶ et le Mexique. Cette référence souvent faite à la « Méditerranée américaine »⁷ prend en effet un intérêt tout particulier depuis la conclusion de l'ALENA, parfois cité en exemple de ce que l'Europe pourrait réaliser avec ses voisins du Sud les plus proches. Il faut cependant noter à ce propos la différence très importante dans les situations de départ : les pays du Maghreb bénéficient déjà, dans le cadre des accords de coopération, d'une ouverture quasi totale du marché européen pour les produits industriels. La création de zones de libre-échange que le Maroc et la Tunisie négocient actuellement avec la Communauté consiste pour eux à introduire la réciprocité en ouvrant leurs marchés aux producteurs européens.

Au niveau global, la comparaison fait apparaître certaines similitudes. Le niveau des échanges Amérique du Nord-Mexique, 66,7 milliards de dollars en 1991, est proche du niveau des échanges Europe-Méditerranée : 71,7 milliards de dollars. Le Mexique et la Méditerranée occupent dans les échanges (hors intra) de leurs voisins du Nord des positions comparables (graphiques 1 et 2).

La similitude est encore plus nette dans les seuls flux d'importation en provenance des pays en développement (graphique 3), où Mexique et Méditerranée tiennent une place très voisine, en niveau comme en évolution. Au-delà de ces points communs, des différences se manifestent cependant, importantes quant à la nature de l'intégration régionale.

5. La remontée de 1990 est suivie d'une stabilisation en 1991, confirmée l'année suivante selon les données les plus récentes publiées par Eurostat.

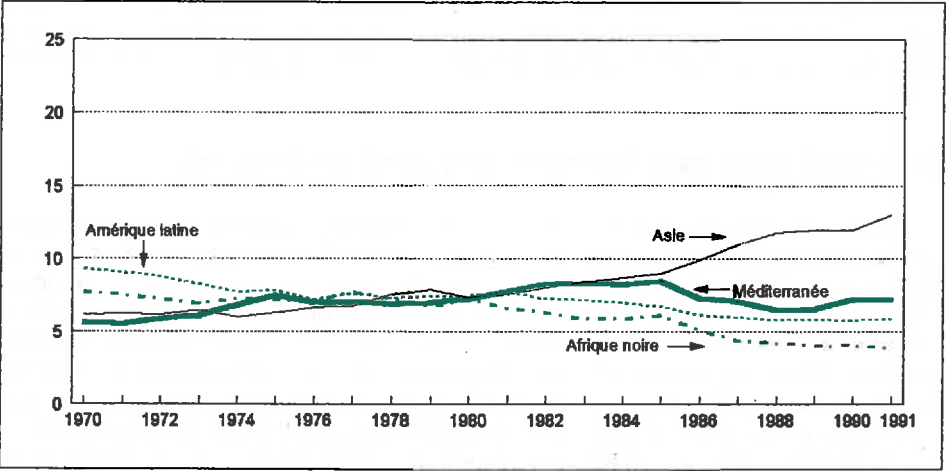
6. Pour simplifier, on désigne dans ce texte par « Amérique du Nord » l'ensemble constitué par les Etats-Unis et le Canada.

7. Voir Yves Lacoste, « Alertes en Méditerranée », *Hérodote* n° 45, 2^e trimestre 1987.

GRAPHIQUE 1

Part des zones en développement* dans les échanges de la Communauté européenne

hors intra, en %



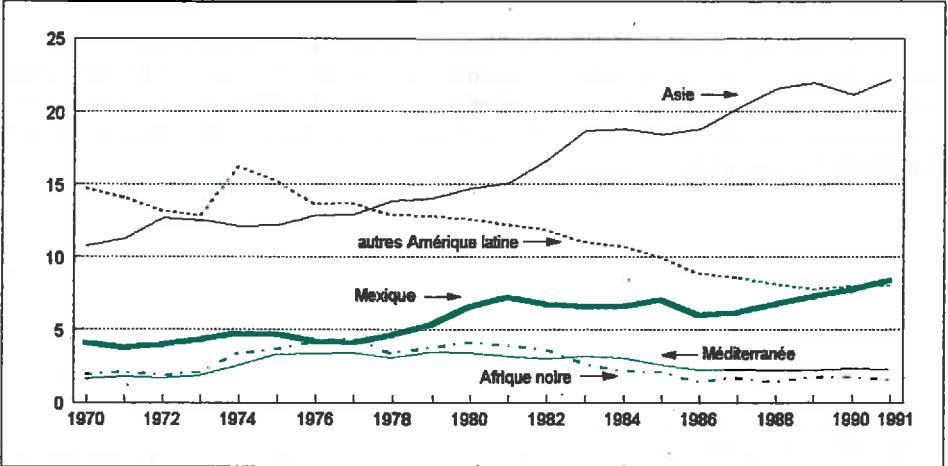
* hors région du Golfe

Source : CEPII, base de données CHELEM-Commerce international

GRAPHIQUE 2

Part des zones en développement* dans les échanges de l'Amérique du Nord**

hors intra, en %



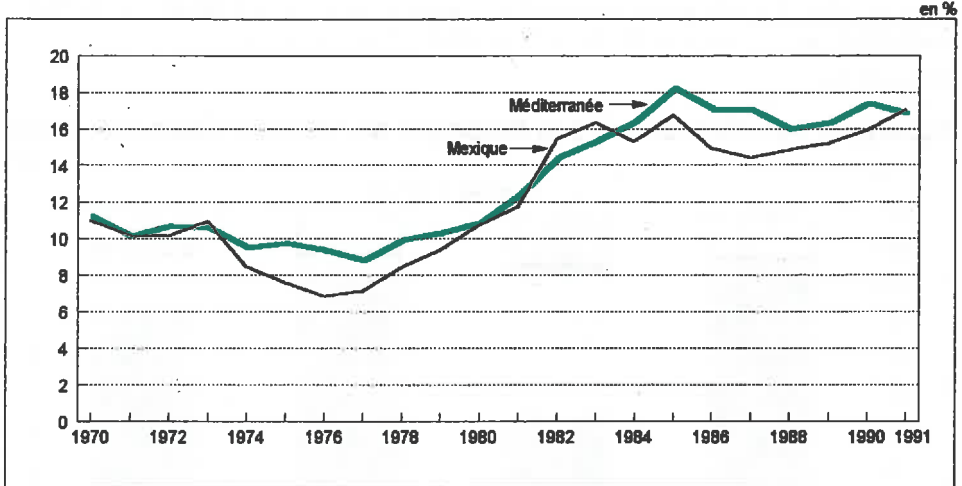
* hors région du Golfe

** Etats-Unis + Canada

Source : CEPII, base de données CHELEM

GRAPHIQUE 3

Part dans les importations en provenance des pays en développement*



* part de la Méditerranée dans les importations de la Communauté, et part du Mexique dans les importations de l'Amérique du Nord
Source : CEPII, base de données CHELEM

mais des échanges plus inégaux...

Ces différences proviennent, pour une part, de la plus grande distance économique entre « Nord » et « Sud » du côté Europe-Méditerranée.

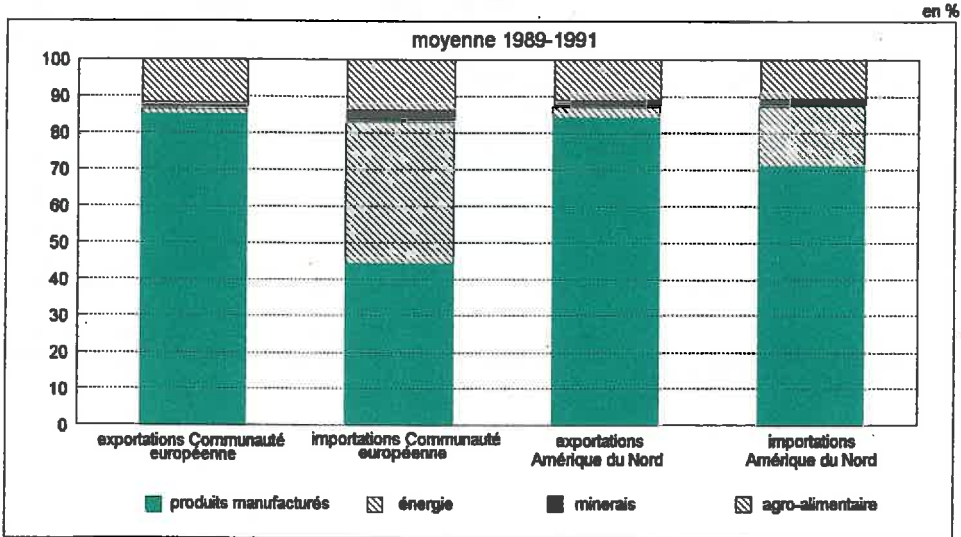
L'écart de taille économique est moins important que du côté américain : les populations sont dans un rapport de 1 à 1,6, les PIB de 1 à 18 ; du côté américain, ces rapports sont respectivement de 1 à 3,2 et de 1 à 23. Mais l'écart dans les niveaux de développement est plus fort. Le revenu par tête, exprimé en parité de pouvoir d'achat, est 3,6 fois plus élevé en Amérique du Nord qu'au Mexique. Il est, dans la Communauté européenne, 4,4 fois supérieur au niveau moyen des pays méditerranéens.

Cet écart plus important, et le niveau de développement moyen de l'ensemble méditerranéen moins élevé que celui du Mexique, se traduisent par des échanges plus « inégaux » dans leur composition comme dans leurs équilibres.

Au niveau très agrégé des quatre principaux secteurs, les échanges euro-méditerranéens apparaissent moins « similaires » que les échanges américains (graphique 4). La part des biens manufacturés a fortement progressé dans les exportations des pays méditerranéens, passant en vingt ans de moins de 12 % à près de 45 %. Mais elle ne fait ainsi que rejoindre le niveau mexicain du début des années soixante-dix. Actuellement, les exportations mexicaines vers l'Amérique du Nord sont constituées pour plus de 70 % de produits manufacturés.

GRAPHIQUE 4

Echanges CE- Méditerranée et Amérique du Nord-Mexique, par produits



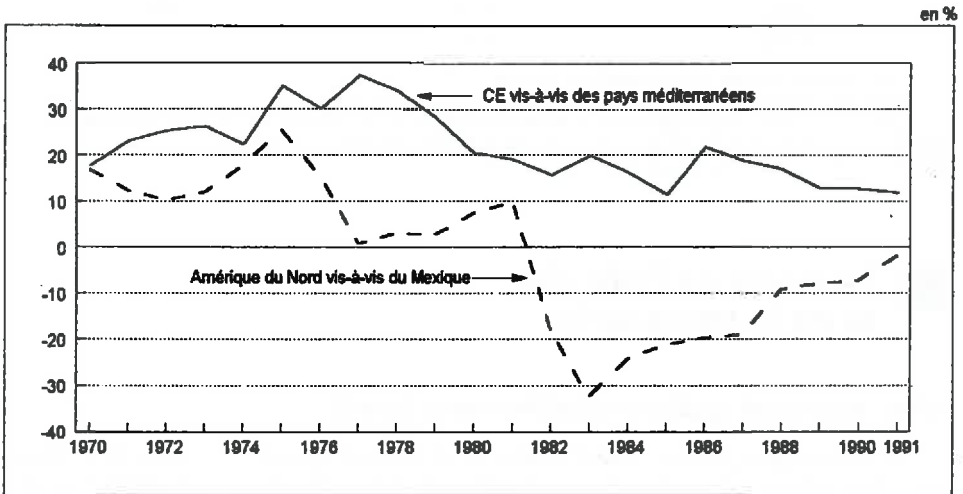
L'excédent commercial de la Communauté vis-à-vis des pays méditerranéens est une caractéristique permanente des échanges entre les deux ensembles, car l'excédent massif sur les produits manufacturés l'emporte largement sur les déficits des autres catégories de produits⁸. L'excédent communautaire a été particulièrement important au cours des années soixante-dix, alors même que les pays méditerranéens voyaient leurs exportations fortement augmentées par les hausses des prix internationaux des hydrocarbures et des minerais. Leur capacité accrue d'endettement autorisait en effet une augmentation encore plus forte de leurs importations. L'excédent européen s'est, par la suite, progressivement réduit en termes relatifs sous le double effet du tassement des importations des pays les plus en difficulté et de l'expansion des exportations des autres. Il n'en demeure pas moins substantiel : 8,8 milliards de dollars en moyenne sur les années 1986 à 1991.

8. Les échanges de la Communauté et de l'Amérique du Nord avec leurs voisins du Sud respectifs sont excédentaires pour les produits manufacturés, déficitaires pour les produits énergétiques, et déficitaires ou proches de l'équilibre pour les produits agroalimentaires.

En revanche, côté américain, l'entrée du Mexique dans la crise de la dette et la chute brutale de ses importations, ont fait disparaître l'excédent manufacturier que ses voisins du Nord avaient maintenu tout au long des années soixante-dix. Globalement, le Nord est devenu déficitaire vis-à-vis du Sud (graphique 5). L'intérêt nord-américain à la redynamisation des importations mexicaines n'est pas étranger aux initiatives prises sur la dette de ce pays⁹ ni à la conclusion de l'ALENA.

GRAPHIQUE 5

Soldes commerciaux rapportés aux échanges



Source : CEPIL, base de données CHELEM

et une attraction moins forte du pôle européen

Une autre différence importante entre les deux ensembles vient de l'orientation des échanges des pays du Sud. Globalement, on l'a vu, le « Sud » occupe une place comparable dans les échanges du « Nord ». A l'inverse, le « Nord » n'occupe pas la même place dans les échanges du « Sud ». Les échanges du Mexique se font pour les trois quarts avec ses voisins du Nord, ceux de l'ensemble méditerranéen sont pour seulement un peu plus de la moitié réalisés avec les pays de la Communauté. La position géographique et stratégique des pays de l'Est du bassin méditerranéen – Turquie, Egypte et Israël – se traduit par une diversité de leurs partenaires commerciaux qui contraste avec l'orientation très fortement européenne des échanges maghrébins (tableau 1).

9. Le Mexique a été, en mars 1990, le premier pays bénéficiaire du plan Brady.

TABLEAU 1

Part du « Nord » dans les échanges du « Sud » en 1991

En %

	Exportations	Importations
Mexique*	79,7	69,2
Méditerranée**	55,2	51,0
Algérie	69,6	65,9
Maroc	67,7	60,6
Tunisie	76,4	74,2
Maghreb	70,3	66,1
Israël***	37,4	49,5
Égypte	58,3	43,1
Turquie	53,8	47,4

* Part de l'Amérique du Nord dans les échanges du Mexique.

** Part de la Communauté européenne dans les échanges des pays méditerranéens.

*** Les échanges d'Israël comprennent une partie importante de destinations non spécifiées. Si on les exclut du total des échanges israéliens, la part de la Communauté passe à 40,3 % des exportations et à 54 % des importations.

Source : CEP II, base de données CHELEM.

Le poids de l'histoire et de la géographie

Une intensité globale relativement faible

Les échanges commerciaux Europe-Méditerranée apparaissent comme le résultat, relativement faible, de relations bilatérales intenses mais très localisées. Ainsi, les indicateurs d'intensité relative des échanges entre les deux ensembles (encadré 2) sont-ils à peine supérieurs à 1 : 1,27 pour les flux de la Communauté vers la Méditerranée, 1,35 dans l'autre sens. Entre l'Amérique du Nord et le Mexique, ils sont supérieurs à 6.

Encadré 2 Indicateurs d'intensité relative des échanges

Ces indicateurs* sont calculés pour comparer la place qu'occupe un pays dans le commerce d'un pays partenaire relativement à la place qu'il occupe dans le commerce mondial.

Il s'écrit pour les exportations de i vers j (soit les importations de j en provenance de i) :

$$\frac{X_{ij}}{X_i}, \frac{M_j}{W}$$

et pour les importations de i en provenance de j (soit les exportations de j vers i) :

$$\frac{M_{ij}}{M_i}, \frac{X_j}{W}$$

Les indicateurs valent 1 lorsque les flux bilatéraux sont strictement proportionnels au poids des deux partenaires dans le commerce mondial. Un indicateur égal à 2 signifie que le flux d'échanges est deux fois plus intense que ne le justifient les seuls poids des partenaires dans le commerce mondial.

On a positionné sur le graphique 6 les différents pays selon l'intensité de leurs flux d'exportation et d'importation avec l'ensemble voisin (Communauté européenne pour les pays méditerranéens, Méditerranée pour les pays européens). Sur la diagonale, les intensités des flux d'exportation et d'importation sont égales. Les pays situés en-dessous de la diagonale ont une intensité relative de leurs exportations avec l'ensemble voisin supérieure à celle de leurs importations.

On a distingué par la couleur trois zones sur ce graphique qui vont de la zone la plus claire d'intensité relative des échanges inférieure à 1, à la zone la plus foncée d'intensité supérieure à 1.5.

Sur le graphique 7, on a fait figurer, pour chacun des quatre pays européens retenus (France, Allemagne, Italie et Espagne), l'intensité relative de ses exportations avec chacun des six pays méditerranéens. En reliant les six points obtenus, on délimite une surface. Celle-ci est d'autant plus grande que l'intensité relative des exportations est élevée. Son orientation sur le cadran formé par les six axes donne une image des proximités relatives.

* Pour une présentation plus complète, voir *Commerce international : la fin des avantages acquis*, G. Lafay & C. Herzog en collaboration avec L. Stemitsiotis et D. Unal, *Economica*, 1989.

Le calcul de ces indicateurs relatifs pour chaque pays vis-à-vis de l'ensemble voisin donne une mesure de l'implication de chacun dans les échanges euro-méditerranéens.

En termes absolus en effet, la participation des différents pays est d'abord en rapport avec leur taille économique et leur poids dans les échanges mondiaux. Ainsi, les petits pays européens, Grèce, Danemark, Portugal participent pour chacun moins de 2 % aux échanges euro-méditerranéens. En revanche, la RFA et la France les dominent pour chacun plus de 20 %. De la même façon, la Turquie, Israël et l'Algérie viennent, pour les pays méditerranéens, en tête des échanges avec l'Europe. Mais, d'un côté comme de l'autre, les hiérarchies du commerce mondial sont sensiblement modifiées par l'effet des proximités géographiques et historiques sur l'intensité des flux bilatéraux. Ainsi, la France devance-t-elle souvent l'Allemagne dans ses échanges avec la Méditerranée tandis que l'Italie dépasse le Royaume-Uni.

Une participation différente des pays européens

En termes relatifs, les indicateurs d'intensité montrent que seuls trois « pays méditerranéens » de la Communauté, la France, l'Espagne et l'Italie entretiennent avec la Méditerranée des échanges d'une certaine intensité (graphique 6). Les deux autres pays du Sud de l'Europe, les plus pauvres, ne sont pas très impliqués dans ces échanges, particulièrement le Portugal, la Grèce ne l'étant que pour ses exportations.

Les pays du Nord-Ouest de la Communauté, Royaume-Uni et Irlande, Danemark et Pays bas, ont des relations particulièrement distantes avec la Méditerranée.

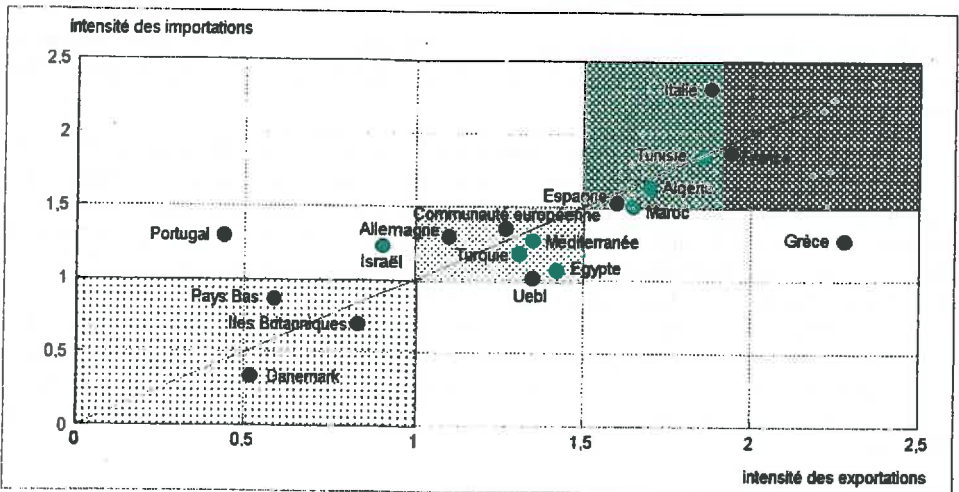
La RFA et l'UEBL se trouvent dans une position intermédiaire : elles échangent avec la Méditerranée légèrement plus que ne le voudrait la seule part de la région dans les échanges mondiaux. Mais cette intensité relative est nettement plus faible que celle des trois pays méditerranéens de l'Europe.

Du côté des six pays méditerranéens que l'on a isolés, l'intensité relative des échanges avec la Communauté est toujours supérieure à un, à l'exception de celle qui concerne les exportations israéliennes. Cependant, les pays du Maghreb central, Algérie, Maroc et Tunisie, sont nettement plus impliqués que les autres dans les échanges avec l'Europe.

Au total, c'est la forte relation entre la France, l'Espagne, l'Italie et leurs trois voisins maghrébins qui imprime aux relations Europe-Méditerranée une certaine intensité.

GRAPHIQUE 6

Intensité relative des échanges* des pays de la CE avec la Méditerranée et des pays de la Méditerranée avec la CE en 1991



* voir encadré 2

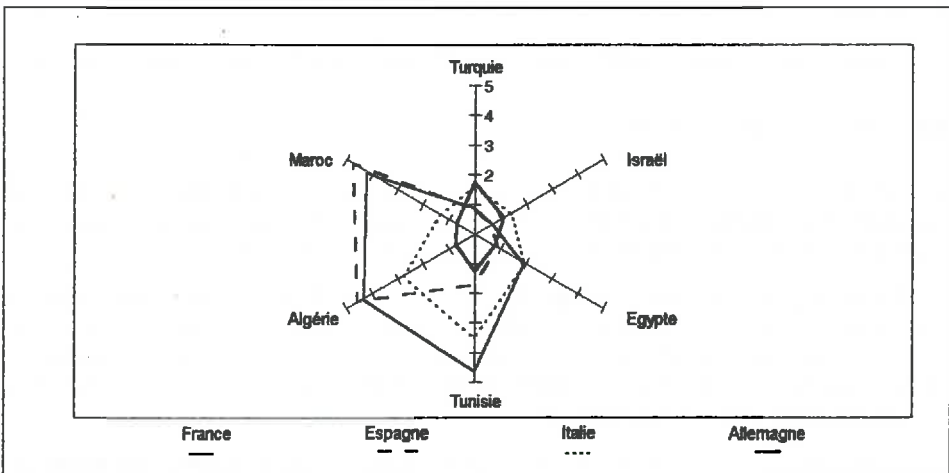
Source : CEPII, base de données CHELEM

L'intensité des échanges Europe du Sud-Maghreb

Ceci est confirmé par le schéma d'intensité bilatérale (graphique 7). L'effet des proximités géographiques et historiques est évident. Les échanges français sont intenses avec les trois pays du Maghreb. Ceux de l'Espagne le sont tout autant avec le Maroc et l'Algérie, mais la Tunisie apparaît déjà beaucoup plus éloignée. De la même façon, les échanges entre l'Italie et le Maroc sont assez peu intenses, l'Italie basculant plus à l'Est de la Méditerranée. Quant aux relations de l'Allemagne avec la Turquie, elles sont loin d'avoir l'intensité de celles de la France avec le Maghreb. Si la Méditerranée n'est pas « le Mexique de l'Europe », le Maghreb est bien « le Mexique de la France ».

GRAPHIQUE 7

Intensité relative des exportations* des pays européens vers les pays méditerranéens en 1991



* voir encadré 2

Source : CEPII, base de données CHELEM

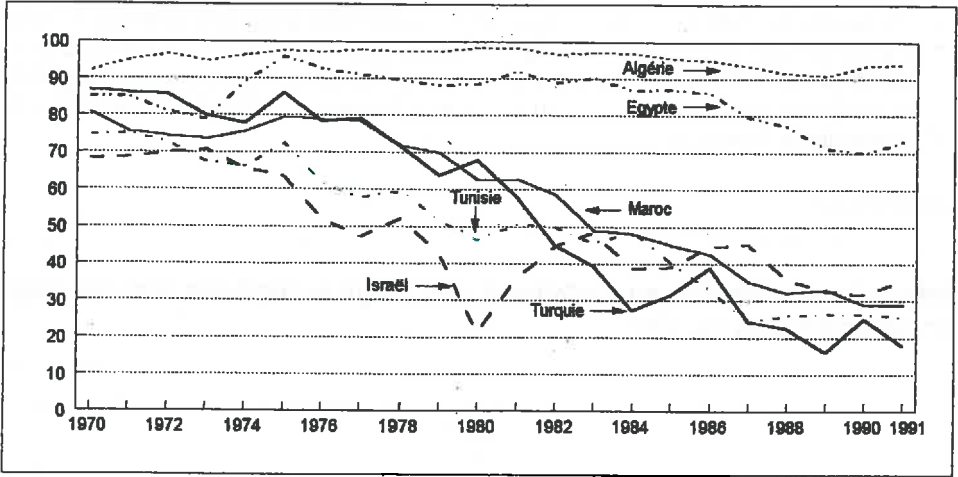
L'insertion des pays méditerranéens

Des schémas d'insertion différents

L'évolution du déficit manufacturier vis-à-vis de la Communauté, que l'on a déjà évoqué au niveau global, donne un bon indice de la différenciation qui s'est produite dans les échanges des différents pays méditerranéens (graphique 8). La

Excédents de la CE vis-à-vis des pays méditerranéens rapportés aux échanges - produits manufacturés

en %



Source : CEPII, base de données CHELEM

réduction de ce déficit est très nette pour quatre pays : Israël, Maroc, Tunisie et Turquie. Au contraire, il reste très élevé en Egypte et surtout en Algérie où les exportations manufacturières n'ont connu aucune progression.

Au début des années soixante-dix, les pays méditerranéens étaient tous, à l'exception d'Israël, de très faibles exportateurs de produits manufacturés. L'Algérie et l'Egypte sont restées avec l'Europe dans des schémas d'échanges traditionnels : exportations de biens primaires et importations de biens de consommation essentiels et de biens d'équipement.

Cependant, l'importance des ressources gazières de l'Algérie constitue un vecteur puissant de l'intégration de ce pays à l'espace économique européen. La part de l'Algérie dans l'ensemble des importations énergétiques de la Communauté est actuellement de 8,8 %. Chez ses deux principaux clients, l'Italie et la France, elle fournit presque 30 % de la consommation de gaz. L'ouverture du secteur pétrolier aux compagnies internationales autorisée par la loi de 1991, le doublement du gazoduc transméditerranéen et la mise en service du gazoduc Algérie-Maroc-Espagne vont renforcer les liens de part et d'autre de la Méditerranée dans un domaine essentiel (Sid Ahmed, 1992).

Quant à l'Egypte, après l'échec des tentatives antérieures de réformes, elle a engagé au printemps 1991 un programme d'ajustement largement soutenu par

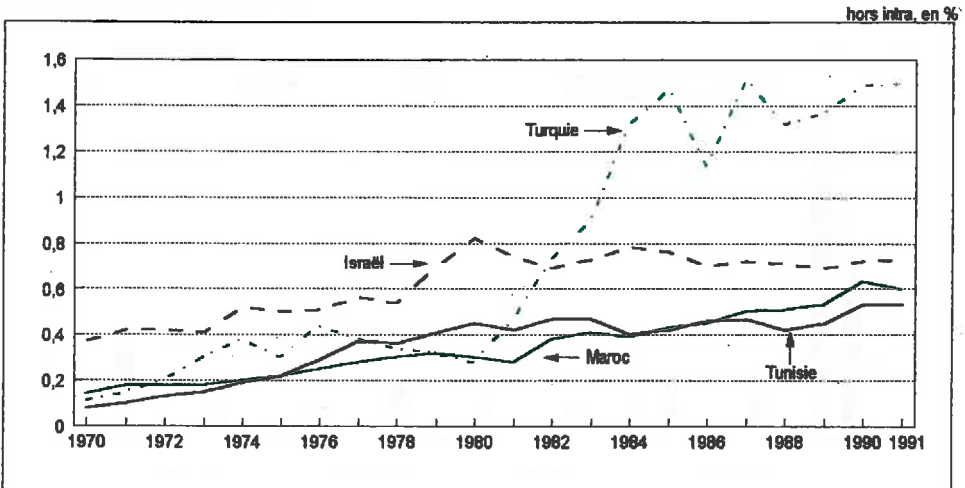
l'aide internationale et facilité par l'effacement de la moitié de sa dette extérieure. Il a permis la résorption des principaux déséquilibres macro-économiques et devrait conduire à l'amélioration de la compétitivité des exportations manufacturières ¹⁰.

Ce type de stratégie de réformes et d'ouverture a connu en Turquie, au Maroc et en Tunisie un succès certain. La dévaluation du taux de change, la réforme de la fiscalité et des prix, la libéralisation des importations et la réduction des tarifs extérieurs ont été les principaux instruments utilisés pour favoriser le développement des exportations manufacturières. Celles-ci ont rapidement répondu aux nouvelles incitations.

La Turquie a été la première, dès 1980, à prendre cette orientation. Elle a enregistré, très vite, des performances exceptionnelles : en l'espace de cinq ans, ses exportations ont été multipliées par six. Sa percée sur le marché européen a été extrêmement forte (graphique 9). Elle s'est accompagnée d'un développement spectaculaire des débouchés turcs sur les marchés des pays du Golfe, principalement ceux d'Iran et Irak. Ces marchés extra-européens se sont par la suite rétrécis, mais ils continuent d'offrir à la Turquie un intérêt particulier. Ils concernent en effet

GRAPHIQUE 9

Part des pays méditerranéens dans les importations de produits manufacturés de la CE



Source : CEPIL, base de données CHELEM

10. Sur l'expérience égyptienne dans le domaine des exportations manufacturières, voir Abia M. Abdel-Latif, « The Non-Price Determinants of Export Success or Failure : The Egyptian Ready-Made Garment Industry, 1975-1989 », *World Development*, vol 21 n° 10, 1993.

des produits différents de ceux exportés vers la Communauté. L'ensemble des produits manufacturés de base, des biens intermédiaires et des biens d'équipement représentent plus de la moitié des exportations turques vers les pays du Golfe, et moins d'un quart des produits exportés vers la Communauté ¹¹.

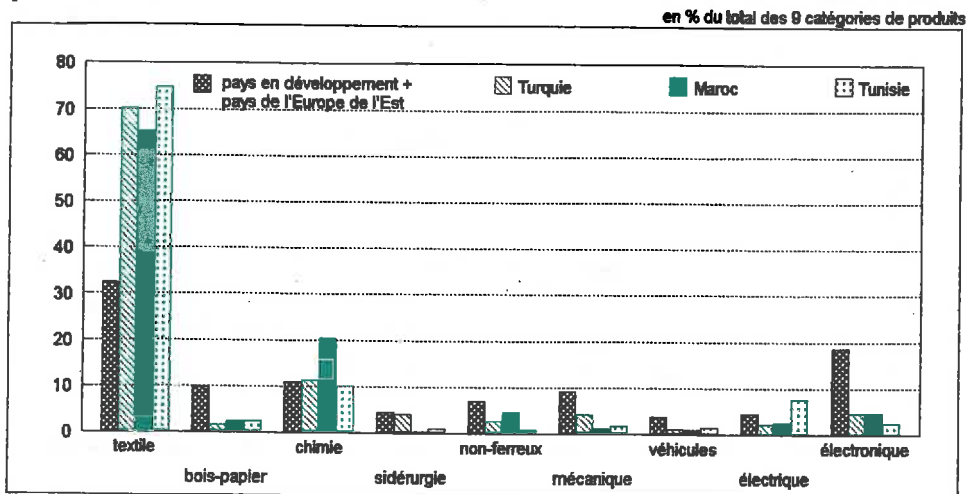
Sur le marché européen, les exportations turques, comme celles du Maroc et de la Tunisie, se sont essentiellement développées dans le textile.

Maroc, Tunisie, Turquie : l'intégration des activités textiles

La part des produits textiles dans les exportations industrielles des trois pays destinées au marché communautaire se situe entre 65 et 75 %. C'est une proportion très importante, comparée à la structure moyenne des importations industrielles de la Communauté en provenance de l'ensemble des pays du Sud et de l'Est (graphique 10). Pour cet ensemble, la part du textile n'est en effet que de 32 %.

GRAPHIQUE 10

Exportations industrielles vers la Communauté européenne, par produits en 1991



Source : CEPII, base de données CHELEM

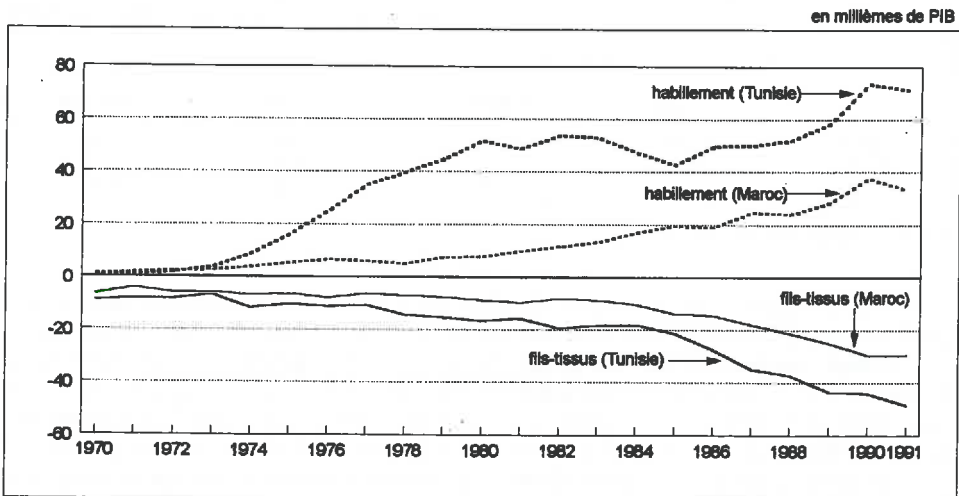
11. On retrouve là le schéma classique selon lequel les pays en développement exportent vers les pays industrialisés des produits intensifs en travail non qualifié, et vers les pays en développement des biens plus intensifs en capital et au contenu en qualification plus élevé.

façon, la proportion de produits textiles dans les exportations industrielles de la Communauté vers le Maroc (23,7 %) et la Tunisie (30,8 %), apparaît très élevée relativement à la moyenne (7,4 %).

Cette double observation traduit l'existence de fortes relations d'intégration des filières textiles européennes et maghrébines. Les pays européens fournissent à leurs voisins du Sud des produits des stades amont – fils et tissus – et leur achètent des produits des stades aval – articles de confection et de bonneterie – selon un schéma bien établi entre pays industrialisés et pays en développement. La progression de l'excédent commercial réalisé sur les stades aval par le Maroc et la Tunisie est alors compensée par celle du déficit sur les stades amont (graphique 11). Ainsi, pour ces pays, l'intérêt principal du développement des industries de l'habillement a-t-il résidé dans le nombre important des emplois créés. C'est un élément de première importance dans des pays où le chômage et la progression de la population active sont forts.

GRAPHIQUE 11

Contribution des branches du secteur textile au solde commercial du Maroc et de la Tunisie*



* cet indicateur est calculé pour dégager les évolutions tendanciennes des soldes sur les différentes catégories de produits. Pour sa définition voir "Economie prospective Internationale", n° 52, 4^{ème} trimestre 1992, p. 11

Source : CEPII, base de données CHELEM

Le schéma est différent pour les pays qui, comme la Turquie, sont producteurs de coton et ont développé très tôt une industrie de filature et de tissage. Le développement ultérieur des stades aval, grâce auquel la Turquie a développé ses échanges avec les pays européens, s'est fait à partir de cette industrie amont. Les complémentarités avec les filières européennes se situent essentiellement ailleurs, au niveau de la fourniture des machines textiles, comme à celui, qui n'apparaît pas dans les statistiques d'échanges, de contrats de sous-traitance ou de distribution.

Positions sur les marchés européens

Ces schémas d'intégration sont très segmentés. Ils se sont développés essentiellement entre France, Maroc et Tunisie d'une part, entre Allemagne et Turquie de l'autre. Ceci explique la différenciation très forte des parts que chacun des trois pays méditerranéens occupe sur les deux principaux marchés européens¹², différenciation bien supérieure à celle qui s'observe parmi leurs concurrents plus lointains (tableau 2).

TABLEAU 2

Parts sur les marchés français et allemands en 1992

En % du total des importations d'origine extra-communautaire

	Bonneterie		Confection	
	France	Allemagne	France	Allemagne
Maroc	16,9	1,8	23,6	2,6
Tunisie	6,2	1,1	17,7	4,5
Turquie	9,2	25,2	2,8	9,8

Source : Eurostat, COMEXT.

Cette position leur a permis de bien résister à la concurrence des autres producteurs du Sud et à la montée récente des pays d'Europe centrale. Ces derniers ont presque doublé leur part sur le marché allemand des articles de confection entre 1988 et 1993¹³, mais ce mouvement ne s'est pas fait jusqu'ici au détriment des pays méditerranéens. L'ouverture plus large du marché allemand¹⁴ aux importations de l'Est et du Sud et le très net recul des dragons d'Asie ont permis aux autres pays de progresser. En revanche, là où les pays méditerranéens occupent une place plus faible – la Turquie sur le marché français de la confection, le Maroc et la Tunisie sur le marché allemand de la bonneterie – les positions de 1988 n'ont pas été conservées.

12. Sur leurs principaux marchés, ils viennent en tête des exportateurs extra-communautaires. La part de la Turquie dans les importations allemandes de produits textiles est passée de moins de 4 % à plus de 24 % entre 1980 et 1985.

13. Source Eurostat. Pour 1993, il s'agit des huit premiers mois de l'année.

14. Il s'agit ici de la part dans le total des importations, et non dans le total du marché, production intérieure comprise.

L'élimination de l'accord multi-fibres va rouvrir une concurrence entre pays du Sud jusque là bien encadrée. Les positions des pays méditerranéens risquent d'être attaquées à la fois par les pays à plus bas salaires, par les pays d'Europe centrale qui partagent avec eux l'avantage de la proximité, par l'Égypte qui risque de devenir un concurrent redoutable pour la Turquie. Ceci va réclamer de leur part une spécialisation à un niveau plus fin sur des produits à plus haute valeur ajoutée.

En dehors du textile, on assiste depuis quelques années dans chacun des pays à la montée de nouvelles activités. Il s'agit de l'électronique grand public en Turquie (3,9 % des exportations manufacturières), des composants électroniques au Maroc (3,8 %), des fournitures électriques en Tunisie (6,2 %). Mais les parts qu'ils occupent sur le marché européen de ces produits sont encore faibles : moins de 1 % pour le Maroc et la Tunisie, 2,3 % pour la Turquie.

Favorisés par tous les aspects de la proximité, les schémas de sous-traitance qui ont été mis en place peuvent-ils maintenant être étendus au delà du secteur textile ? Offrent-ils aux pays méditerranéens la possibilité de progresser dans la hiérarchie du commerce international et du revenu mondial ? Ou bien ces pays doivent-ils abandonner ces schémas pour « construire de nouveaux avantages comparatifs » (Sid Ahmed, 1993) ? Les politiques micro-économiques et sectorielles qui vont être adoptées pour accompagner l'ouverture plus grande de ces pays à la concurrence européenne seront à cet égard déterminantes.

Conclusion

Longtemps, la dynamique des échanges commerciaux entre la Communauté et les pays méditerranéens a reposé sur la capacité d'importation de ces derniers. Le contre-choc pétrolier et les contraintes financières auxquelles ont été soumis ces pays ont brisé cette dynamique. Mais les exportations manufacturières d'un petit nombre d'entre eux ont donné aux échanges euro-méditerranéens un nouveau souffle. Les réformes entreprises par ces pays, l'ouverture de leurs économies, leur ont permis de tirer profit de l'avantage que leur offrait l'accès privilégié au marché européen. Elles permettent aujourd'hui d'envisager une forme d'intégration à l'espace européen par la création d'unions douanières ou de zones de libre-échange.

Cette intégration qui signifie, dans le domaine des échanges, l'ouverture totale des marchés des pays concernés aux producteurs européens, aura pour effet immédiat l'augmentation des importations méditerranéennes. Mais le pari que font les pays méditerranéens prêts à s'engager dans ce processus d'intégration est que leurs exportations seront rapidement stimulées par les effets indirects de l'ouverture. C'est le pari qu'ils ont déjà fait – et gagné – lorsqu'ils ont engagé la libéralisation commerciale dans le cadre des programmes d'ajustement. Il s'agit maintenant de poursuivre la libéralisation dans un cadre d'union régionale.

Quels avantages ce nouveau cadre offrira-t-il aux pays méditerranéens ? Ils sont essentiellement de deux ordres. L'union régionale comporte un important « effet d'annonce » : l'ancrage à l'espace européen et la confirmation des politiques d'ouverture doivent favoriser les entrées de capitaux étrangers et particulièrement les investissements directs. Mais l'union régionale suppose aussi un soutien européen au processus de libéralisation et aux politiques d'accompagnement. Rappelons d'ailleurs qu'en ce qui concerne les pays du Maghreb, la création de zones de libre-échange n'est qu'un des éléments des nouveaux accords que la Commission a reçu mandat de négocier. Il est prévu que ces accords reposent aussi sur un dialogue politique, une coopération économique et une coopération financière¹⁵. Il a toujours été plus facile pour la Communauté de définir le régime des échanges commerciaux que de concevoir les objectifs et les instruments de la coopération économique. Mais, près de vingt ans après la signature des accords de coopération, les négociations en cours sont l'occasion de donner un véritable contenu à l'ambition d'une « coopération globale ».

Références

- Régnauld H. (1993), « La Méditerranée dans la division internationale du travail », in *La Méditerranée inquiète*, sous la direction de Xavier Gizard, DATAR, Editions de l'Aube.
- Sid Ahmed A. (1992), « Les relations énergétiques CEE-Maghreb », in *Méditerranée occidentale, sécurité et coopération*, sous la direction de M.-L. Dumas, Fondation pour les études de défense nationale.
- Sid Ahmed A. (1993) « Les relations économiques entre l'Europe et le Maghreb », *revue Tiers-Monde* n° 136, octobre-décembre.

15. Voir *L'avenir des relations entre la Communauté et le Maghreb*, communication de la Commission au Conseil et au Parlement européen, 30 avril 1992.