

ECONOMIC
RESEARCH
FORUM



منتدى
البحوث
الاقتصادية

2008

working paper series

INTEGRATION SUD-SUD ET SON IMPACT
SUR LES PAYS ARABES DU SUD DE
LA MEDITERRANEE : LE CAS DES PAYS
DE LA DECLARAION D'AGADIR

Mohamed Boussetta

Working Paper No. 447

**INTEGRATION SUD-SUD ET SON IMPACT SUR LES
PAYS ARABES DU SUD DE LA MEDITERRANEE : LE
CAS DES PAYS DE LA DECLARAION D'AGADIR**

Mohamed Boussetta

Working Paper 447

October 2008

This research has benefited from the financial contribution of ERF as part of the ERF-GDN Regional Research Competition. The content of this publication is the sole responsibility of the authors and can in no way be taken to reflect the views of ERF or GDN

Mohamed Boussetta, L'Universite Mohamed V Agdal Rabat Maroc
Email: mboussetta@menara.ma

Introduction générale

Les questions d'intégration régionale ont fait l'objet d'un grand nombre d'analyses économiques et ont suscité un intérêt marqué de la part des économistes et des décideurs politiques. Dès 1950, VINER a montré que la mise en place d'une zone de libre échange était susceptible d'augmenter le bien-être des pays qui l'intègrent lorsque la demande d'importation est élastique, que le niveau du droit de douane initial est élevé, et que la différence entre les coûts de production du partenaire et du reste du monde sont faibles. Aujourd'hui, la résurgence du régionalisme se pose de nouveau comme une opportunité, tant pour les pays développés que pour les pays en développement.

Les travaux théoriques ultérieurs, BALLASSA [1961], DEMELLO [1993], VENDABLES [1999], KRUGMAN [1991], HUGON [2002,2003] etc., ont poursuivi ces analyses et ont réussi à démontrer que le processus d'intégration régionale génère des bénéfices pour les pays membres. Pour ces auteurs, même si les arrangements d'une intégration régionale sont parfois conduits principalement par des soucis non reliés aux simples facteurs économiques, ils ont pourtant de grandes implications économiques aussi bien pour les pays membres que pour les pays non membres.

Les accords régionaux d'intégration peuvent être conçus pour des petites ou pour des grandes zones. Ils peuvent être Nord /Nord, Nord/Sud ou Sud/Sud et conduire à des avantages différenciés plus ou moins importants. La mesure des effets de l'intégration régionale s'est focalisée sur une analyse en termes de création et de détournement de commerce. On parle de création de commerce lorsque l'adhésion à une région accroît les échanges au sein de la zone sans réduire le commerce entre les pays membres et le reste du monde. En raison d'une substitution de la production nationale par des importations à plus faibles coûts des pays partenaires (réorientation de la production) et d'une augmentation de l'offre globale, la création de commerce accroît le bien-être. A l'inverse, il y a détournement de commerce lorsqu'un accroissement du volume d'échanges intra-zone se fait aux dépens du commerce avec le reste du monde. Ce phénomène diminue alors le bien-être car, de par leur traitement préférentiel, les importations en provenance de pays membres de la zone intégrée se substituent à des importations moins coûteuses de pays hors-zone.

De même, les accords commerciaux permettent la prévisibilité des opérateurs, réduisent les risques de réversibilité des politiques commerciales favorisant ainsi l'attractivité des capitaux. Ajoutons à cela l'avantage de réduction des coûts de transaction, de négociation, de contrôle et d'accès à l'information en plus des relations de confiance et de proximité qui se nouent dans les relations extérieures entre les différents partenaires.

Parallèlement à ces développements théoriques, les accords régionaux ont suscité beaucoup d'intérêt pour les recherches empiriques suite à la multiplication des accords régionaux entre économies ainsi qu'aux développements des techniques de modélisation, en particulier les modèles d'équilibre général calculable qui ont permis des avancées fondamentales dans l'analyse de leur impact.

Par ailleurs, il est apparu que la juxtaposition d'accords Nord-Sud ne pouvait suffire à l'avènement d'un espace économique régional. Pour pouvoir exploiter leur potentiel commercial, les pays du sud devraient augmenter les échanges commerciaux entre eux. Un approfondissement de l'intégration horizontale de ces pays apparaît de plus en plus crucial. Un espace économique régional plus intégré passe nécessairement par la

conclusion d'accords de libre-échange entre les pays du sud. Dans cette perspective, la signature d'accords Sud/Sud comme le cas de l'accord d'Agadir du 25 février 2004 peut marquer une étape essentielle et décisive dans la progression de l'intégration entre ces quatre pays du sud. Le processus d'Agadir, en tant qu'initiative intra-régionale Sud-Sud lancée par le Maroc, la Tunisie, l'Égypte et la Jordanie en mai 2001 à Agadir constitue aussi une opportunité pour les autres pays de la région du sud de la méditerranée d'y adhérer.

Cet accord permet de créer un marché de plus de 120 millions d'habitants dans les quatre pays concernés et d'offrir par là même occasion de nouvelles possibilités aux investisseurs européens et internationaux dans cette région. Cette initiative d'intégration régionale paraît donc prometteuse. En effet, d'un point de vue théorique, cet accord devrait conduire à un renforcement de l'intégration régionale entre ces quatre pays en raison des efforts déployés ces dernières années pour la restructuration de leurs économies et par un engagement de réformes importantes qui touchent tous les domaines. Ajoutons à cela, l'accentuation du processus d'ouverture entamé à travers une adaptation de leurs politiques commerciales après leur adhésion à l'OMC et la signature et la mise en application d'accords d'association avec l'UE.

De plus, cet accord est mis en oeuvre entre des pays déjà liés par des accords de zones de libre échange bilatérales (Maroc-Egypte, Egypte-Tunisie ...) touchant à plusieurs domaines de coopération en particulier les échanges commerciaux.

Dans l'objectif d'analyser cet accord d'intégration sud –sud et de tenter de mesurer son impact, nous articulons notre recherche autour des trois points :

Dans une première partie, nous replacerons cet accord de Z.L.E dans le cadre de la théorie économique. Il s'agira de faire une revue de la littérature économique sur la problématique de l'intégration et du libre échange : ses fondements, ses contraintes, ses avantages. L'accent sera mis sur les analyses et les études ayant traité de l'intégration régionale en général et de l'intégration sud – sud en particulier ;

Dans une deuxième partie, nous conduirons une analyse approfondie ainsi qu'une radioscopie des échanges entre les quatre pays. Nous pourrions alors mettre en évidence les atouts et les contraintes de l'intégration entre ces pays.

Enfin, nous tenterons d'évaluer la plus value ou le gain que peut générer pour chaque pays leur l'intégration dans le cadre de l'accord d'Agadir. L'impact de cette intégration sera saisi à travers la simulation faite par un modèle d'équilibre Général Calculable.

1- L'intégration : Aspects théoriques et pratiques

Le vocable intégration est omniprésent dans la littérature économique. Il a suscité un véritable engouement dès la fin de la 2^{ème} Guerre Mondiale.

C'est un concept complexe et multiforme. Ainsi, on parle d' « intégration économique », « politique », « culturelle » etc. De même, ses effets dépassent largement la dimension économique en influant sur le politique, le social etc. L'intégration ne peut donc être réduite à sa seule dimension économique et son approche se doit d'être multiforme et pluridimensionnelle . Une analyse institutionnelle, politique, sociologique et culturelle s'avère donc indispensable pour mieux cerner ce phénomène.

Certes, le concept n'est pas récent. Cependant la mondialisation lui a donné un souffle nouveau, de telle manière que l'on parle aujourd'hui de « seconde génération d'intégration ». Ces mécanismes et ses formes sont devenus différents et ses implications apparaissent comme extrêmement importantes. C'est ainsi qu'on assiste sur le terrain à l'émergence et au renforcement de groupements régionaux à travers tous les continents.

Les pays présentent l'intégration comme une réponse à la crise économique, sociale et culturelle qui les minent aux défis et contraintes externes liés aux mutations de l'économie mondiale auxquels ils sont confrontés. Ils ont compris que le nouvel ordre mondial est un ordre d'exclusion ou d'insertion dans les valeurs occidentales et de réduction de toutes les dimensions à la rationalité économique. Dans ces conditions, l'intégration s'impose comme une nécessité absolue et un choix stratégique.

C'est pour cela que la majeure partie des pays du sud est engagée dans des processus d'intégration régionale. Ces processus se différencient par le rythme de leur évolution, le degré de leur élargissement ou approfondissement et leur niveau d'institutionnalisation.

Dans le contexte de la mondialisation et de régionalisation qui constituent les deux phénomènes dominants de l'économie mondiale, une évolution importante du processus d'intégration est manifeste. Les accords de zone de libre échange se multiplient surtout entre les pays du nord et du sud et les processus initiés et encouragés par les Etats dans des cadres institutionnels sont accompagnés et, de plus en plus, soutenus par les acteurs privés (entreprises, ONG...) qui agissent dans des espaces économiques régionaux.

Ce renouveau du processus d'intégration régionale est étroitement lié au phénomène de la globalisation. Ainsi pour certains, la régionalisation constitue une réponse à la dynamique de la mondialisation qui se traduit par une tendance « unificatrice et homogénéisante ». Pour d'autres, la régionalisation constitue davantage une condition indispensable et un préalable essentiel à « l'intégration », à la mondialisation et à l'adaptation à l'évolution de l'économie mondiale. C'est une « étape » qui conduit à la libéralisation multilatérale tout en évitant le risque d'une marginalisation accrue (philosophie de l'ALENA par exemple).

L'intégration régionale révèle désormais le renouveau de la question de l'Etat – nation dans le contexte actuel de la mondialisation. Elle entraîne un abandon plus ou moins important et partiel de sa souveraineté. Elle s'apparente à un « pool de souveraineté » et dénote des limites de l'Etat à exercer toute sa souveraineté sur l'ensemble du territoire national.

1- 1-Approche théorique

Par rapport au concept des années 50 et 60 des théories des unions douanières, MYRDAL, [1957] TINBERGEN [1959], VIVER [1950] MEADE

[1955], BALASSA [1961], le contexte de la mondialisation s'est traduit par un grand renouvellement analytique du régionalisme. En effet, celui-ci ne se limite plus aux seuls échanges commerciaux, mais s'est élargi, progressivement, aux flux de capitaux et de main d'oeuvre. Il concerne également la promotion d'un environnement institutionnel et la coordination des politiques économiques ainsi que la convergence des économies.

Cinq conceptions de l'intégration régionale ont été distinguées, HUGON [2003] :

- *La conception libérale* : C'est une libéralisation des échanges et des facteurs de production qui est consécutive à l'intégration commerciale dans le cadre d'une intégration mondiale. Ce type d'intégration par le marché qui est analysé au regard de l'intégration internationale et du libre échange est considéré comme un moyen de réduire les distorsions des politiques nationales et pour se rapprocher du marché international à travers le déplacement des frontières.

Dans le cadre de cette conception, la théorie statistique, VINER [1950] met en avant les créations et détours des trafics, et insiste sur l'optimum de second rang. Dans le cadre d'unions douanières, les créations de trafic l'emportent (généralement à travers notamment l'intensification des échanges intra zones) sur les détournements de trafic. Cet effet est d'autant plus important que les pays concernés produisent des biens similaires, que l'union douanière est grande et que les tarifs post union sont élevés.

Les effets dynamiques de l'intégration commerciale sont mesurés au niveau des économies d'échelle, de la concurrence, de l'évolution des termes de l'échange et des dotations factorielles, BRADA & MENDEZ [1988], BALDWIN [1992]. Ce type d'intégration est susceptible d'accroître le rendement des facteurs de production qui débouche sur une croissance accrue au moins temporairement. De même, la diminution des tarifs douaniers, la libéralisation du secteur financier, la baisse du coût des transactions sont de nature à promouvoir l'investissement dans le cadre de ce type d'intégration.

Néanmoins, la plupart des études réalisées, DOLLAR [1992], EDWARDS [1992], DADUSH [1996] ont montré que l'impact de la libéralisation sur la croissance est positif tant dis que la régionalisation a des effets suffisamment contrastés. Par ailleurs, l'intégration a conduit à une large intensification des échanges intra régionaux au niveau des blocs régionaux comme l'UE, L'ALENA, L'ASEAN, en revanche, aucune augmentation significative de tels échanges n'est apparue au niveau des pays en développement à la suite d'une intégration commerciale.

Les potentiels d'intégration régionale par les flux des marchandises, YEATS [1999] qui dépendent de la diversification des structures de production et de consommation, de la complémentarité des économies, de la spécialisation manufacturière ... différencient fortement les deux catégories de zones. L'échelle de complémentarité est souvent rapprochée du type de spécialisation des diverses zones et les pays intensifient leur commerce intra zone d'autant plus que leurs niveaux de revenus sont élevés et que la gamme des produits importables et exportables est importante. Le commerce inter branche lié au poids du commerce des produits manufacturiers est d'une grande importance dans cette dynamique commerciale.

- *La conception volontariste* : C'est une intégration régionale qui s'appuie sur la construction d'un système productif plus ou moins déconnecté du système des prix internationaux et vise à se protéger contre la mondialisation.

C'est une conception qui suppose un cadre d'analyse de sociétés dépendantes et extraverties et dont l'industrialisation ne peut se réaliser dans un cadre national. Les objectifs assignés à l'intégration régionale sont de : créer un vaste marché, d'accroître le

pouvoir de négociation, de diminuer l'extraversion, de compenser les déséquilibres territoriaux...

Cette forme d'intégration qui utilise des instruments de l'économie administrée, a recours à une grande protection au niveau régional et met l'accent sur des projets exerçant des effets de polarisation. Elle est le type d'intégration régionale soutenue par certaines organisations internationales (la CEPAL, la CEA plan de Lagos 1980) qui l'ont longtemps défendue.

Le COMECON qui s'est appuyé sur des accords bilatéraux et multilatéraux et fondé sur un système déconnecté des avantages comparatifs et des signaux des prix mondiaux en est un exemple parfait. Il concrétisait un volontarisme politique utilisant des instruments tels que les prix administrés, l'option pour les industries lourdes, la non convertibilité des monnaies...La fin du COMECON en 1991 avec la chute du mur de Berlin et la désintégration de l'URSS peut être analysée comme la disparition d'un processus volontariste d'intégration complètement déconnecté de l'économie mondiale et traduit l'échec d'un régionalisme fermé.

- *La conception industrielle ou territoriale* : C'est une forme d'intégration qui s'appuie sur la stratégie des acteurs dans un espace hétérogène et dans une situation de concurrence imparfaite. C'est une sorte d'intégration régionale qui résulte des relations d'internationalisation au sein des firmes multinationales et conduite par de grands conglomérats qui déroulent leur stratégie dans un cadre régional et ayant des intérêts convergents (protection de l'environnement, exploitation en commun des ressources...).

Des effets d'agglomération et de polarisation importants sont exercés par ce genre d'intégration. Ainsi, on constate une réduction des distances en relation avec les progrès technologiques et le développement des échanges immatériels dans le cadre de systèmes productifs d'une certaine taille et des produits diversifiés. D'où des effets de contagion et de diffusion de la croissance au moyen de la réduction des coûts de transport, du transfert de technologie et de la baisse des coûts des transactions.

Selon KRUGMAN [1997], une concentration géographique à la suite d'une intégration territoriale dans un contexte de globalisation se traduit par des économies d'échelle (coût du transport et des transactions) qui assurent une compétitivité internationale.

Les modèles géographiques, MYRDAL, [1957], HIRSHMAN [1959] et les tests empiriques ont montré que généralement dans le cadre d'une union régionale de ce genre, une convergence entre les pays développés (cas des pays de l'UE par exemple) est réelle, tandis qu'une divergence est plutôt la règle au sein des pays peu industrialisés (Exemple des pays de l'UEMOA). Deux facteurs essentiels expliquent cette situation selon VENABLES [1999,2000] :

- Le risque de détournement du trafic est très élevé pour les pays dont les avantages comparatifs diffèrent largement de la moyenne internationale. Ce qui est le cas de la plupart des pays en développement ;

- Les effets d'agglomération générés par l'intégration régionale peuvent conduire à des concentrations d'activités dans les pays disposant de hauts revenus. Ces effets d'agglomération liés aux accords de libre échange selon le modèle PUGA & VENABLES [2000] se produisent dans les pays du centre alors que les pays de la

périphérie se spécialisent dans des activités manufacturières et non manufacturières à rendements faibles et constants.

Selon les dotations respectives en facteurs de production, l'intégration régionale se traduit par une divergence des industries dans des pays comme les pays d'Afrique qui ont une intensité capitaliste inférieure à la moyenne mondiale. En revanche, dans l'exemple est-asiatique, le régionalisme a entraîné une contagion des centres vers les périphéries grâce aux transferts de capitaux et de technologie. De même, en Europe les fonds structurels ont joué un rôle important dans ce domaine. La diffusion de la croissance dans les pays périphériques s'est faite aussi à travers les investissements des pays centraux dans le cadre de stratégies d'internalisation et d'organisation en réseaux des firmes.

L'intégration régionale qui s'est structurée autour de réseaux de commerce et de financement s'est basée ainsi sur des relations de proximité géographique. Les effets de cette proximité ont été évalués dans le cadre de modèles gravitationnels, BRUN, GUILLAUMONT et DEMELO, [1999]. Ces modèles qui supposent que le volume des échanges entre deux pays dépend de leur potentiel commercial (PIB, dotations en facteurs ...) et de leur attraction commerciale ont montré que l'effet de la distance sur le commerce extérieur est négatif et que le voisinage exerce un effet positif.

- *La conception institutionnelle* : C'est une intégration qui est fondée sur un système commun de règles socio – économiques mises en place dans des conditions historiques par les pouvoirs publics en relation avec les acteurs privés. Les institutions permettent de stabiliser et de sécuriser l'environnement et de garantir une certaine crédibilité en diluant les préférences, De MEOL [1983]. Ces institutions visent également à se transformer en écrans vis à vis de l'économie internationale en favorisant des protections régionales et en suscitant des transferts de souveraineté vers ces institutions régionales. Ce type d'intégration régionale se traduit par une harmonisation des législations fiscale, sociale, des affaires...

Il faut dire que les analyses institutionnelles récentes du régionalisme mettent l'accent en premier lieu, et de plus en plus, sur les relations Nord/Sud qui renforcent la crédibilité des politiques économiques tout en diminuant les conflits d'intérêt nationaux. En second lieu, ces analyses insistent sur la coordination des politiques économiques et sur l'harmonisation des législations et des pratiques. Cette normalisation ainsi que l'irréversibilité des politiques conjoncturelles et structurelles peut conduire à attirer les investissements et les financements internationaux, à promouvoir le transfert de technologie et à renforcer la coopération entre les Etats.

L'argument de crédibilité des politiques économiques lié à la dilution des préférences est de nature à conférer un caractère irréversible aux politiques d'ouverture et de libéralisation. Il est « parrainé » et appuyé par un partenaire développé, PERTES [1997], WHADLEY [1996]. Engagées de manière unilatérale, ces politiques risquent une certaine discontinuité et une réversibilité temporelle. De même, les accords d'intégration régionale réduisent les mesures discriminatoires, limitent les pouvoirs et l'influence des lobbies et révèlent les préférences des décideurs économiques et politiques.

Cette intégration par les règles juridiques, techniques... à travers leur unification favorise d'une part, les économies d'envergure dans une perspective d'intégration à

l'économie mondiale à travers les normes (qualité, certification des produits ...) et d'autre part, réduit les coûts de transaction permettant d'améliorer la compétitivité internationale.

Sur le plan monétaire, l'intégration se situe soit au cœur du processus (Zone Franc), soit à la fin (UE). Dans certains cas, le choix d'un simple ancrage à une monnaie (le dollar) est fait comme pour les pays de l'ASEAN. Dans ce domaine, il a été démontré que les pays utilisant la même devise commercent trois fois plus que les pays ayant recours à des monnaies différentes.

Les flux commerciaux sont perturbés par les crises monétaires comme celle du real brésilien en 1999 ou du peso argentin en 2000-2002. Il est admis aussi que l'application d'une parité fixe ou l'appartenance à une même zone monétaire diminue la volatilité ainsi que le risque de change, attire les capitaux étrangers et permet la stabilisation des prix. Néanmoins, la surévaluation de la monnaie érode la compétitivité internationale et toute crise monétaire entraîne des fuites de capitaux et les possibilités d'ajustement de change deviennent extrêmement difficiles.

- *La conception politique ou diplomatique* : c'est une forme d'intégration qui se traduit par un transfert de souveraineté et qui vise la prévention des conflits tout en tentant de replacer la politique au centre des décisions économiques. La convergence d'intérêts économiques, la production de biens publics à une échelle régionale... apparaissent comme étant, autant de facteurs essentiels pour atténuer les rivalités politiques et ethniques régionales.

L'intégration régionale constitue une façon de mieux gérer l'incompatibilité plus ou moins importante entre les espaces des pouvoirs économiques et les espaces des pouvoirs politiques, de faciliter le dialogue et d'atténuer les antagonismes politiques. Celle-ci permet également d'adapter les systèmes de régulation politique et sociale et les cadres institutionnels dépassant le cadre national aux multiples réseaux d'échanges et d'investissement transnationaux. Cette forme d'intégration peut s'appuyer sur un grand pays disposant d'un pouvoir hégémonique qui met en place des règles de production des biens publics internationaux.

L'intégration suppose des perdants et des gagnants, ce qui impose des compensations à travers des mécanismes de transferts (exemple des fonds structurels européens). Dans ces conditions, dans le cadre d'une zone de libre échange, le pays dominant doit mener une politique plus libre échangiste que les autres, tandis que dans le cadre d'une union douanière, il doit verser des transferts compensatoires à ses partenaires.

Toutes ces formes d'intégration comprennent, à des degrés divers, des dimensions politiques. La plupart d'entre elles regroupent des pays s'étant affrontés lors d'une guerre. En effet, les négociations régionales et les dialogues sont au cœur de l'intégration régionale et les convergences d'intérêts économiques et politiques qui en découlent sont de nature à neutraliser les conflits frontaliers et régionaux. La sécurité et la confiance sont de mises avec le développement des échanges commerciaux. Une corrélation causale négative apparaît évidente entre les relations commerciales et les conflits, SCHIFF et WINNTERS [1998,] PALACHEK [1992].(réconciliation franco allemande ,MERCOSUR et rivalité entre le Brésil et l'Argentine...). Cependant en l'absence de compensation, l'intégration régionale peut accroître les disparités entre ses différents partenaires et provoquer les conflits.

1-2 Les principaux enseignements des expériences intégrationnistes concrètes pour les pays en développement.

Les expériences des différentes intégrations régionales à travers le monde font apparaître les conclusions suivantes :

- L'intégration est d'autant plus développée que les économies concernées sont de taille importante, que les modèles et structures de production et de consommation sont largement diversifiés et que la proximité géographique existe. A l'inverse, les économies de petite taille comme celles de la majorité des pays africains par exemple, spécialisées dans quelques petits produits arrivent difficilement à s'intégrer ;
- L'élasticité des demandes des pays ainsi que le degré initial élevé de protection favorisent tout processus d'intégration régional à travers la création et la multiplication des échanges. De même, le rapprochement des prix des pays en développement concernés par les prix mondiaux favorise largement la création et la promotion des échanges ;
- Les gains en termes d'économie d'échelle sont importants pour les pays à marché large et faible pour les économies à marché très étroit et la réduction des coûts de transaction suite au processus intégrationniste permet de promouvoir les investissements ;
- L'intégration régionale entre des pays à faible revenu et ayant des avantages comparatifs limités risque de se traduire par des divergences. Celles-ci sont également accentuées par la faiblesse des avantages comparatifs ;
- Au niveau des accords de libre échange sud – sud, le pays le plus avancé apparaît comme le plus grand gagnant et entraîne un coût important en terme de baisse des recettes fiscales qu'elle faudrait compenser. De même, le pays le plus développé gagne dans ce genre d'intégration verticale tandis que les pays les moins avancés ont plus intérêt au commerce mondial. Quant aux accords d'intégration Nord /sud, ils renforcent la crédibilité et favorisent l'attractivité ;
- La réussite de tout processus d'intégration suppose l'existence d'un ou plusieurs pays leaders qui prennent en charge les coûts de l'intégration..
- Les arguments notamment d'ordre politique sont également avancés en faveur de l'intégration régionale. Celle-ci peut constituer un moyen de prévention des conflits, de stabilité et de sécurité, donne plus de crédibilité à la politique économique tout en renforçant le pouvoir de négociation sur le plan international...

L'analyse comparative des processus d'intégration régionale à travers le monde suggère également que :

- La relation significative entre l'intégration économique et la croissance a été bien établie ;
- Les processus d'intégration auront plus de chances de réussir dans le cas de l'existence de grands pôles exerçant des effets d'entraînement (cas du Japon en Asie du Sud Est, du Brésil avec le MECOSUR...)

- Les processus d'intégration nécessitent des taux d'ouverture élevés, des complémentarités, des diversifications des systèmes productifs et des modèles de consommation ;

- Toute intégration suppose une interdépendance entre les spécialisations des systèmes productifs en fonction des avantages comparatifs, des effets de réseaux portés par les firmes et des effets d'agglomération résultant des centres dynamiques et des accords institutionnels. Ainsi par exemple, le processus institutionnel en Afrique ne peut réussir sans la présence des trois premiers facteurs, tandis que le régionalisme asiatique est handicapé par l'absence d'accords institutionnels et de régulation régionale.

En définitive, l'intégration apparaît comme un phénomène multidimensionnel, entraînant des interdépendances entre les territoires, se traduisant par des convergences entre les économies et aboutissant à des coordinations des politiques économiques et à une harmonisation des règles et des procédures. C'est un processus économique, mais également une construction politique ayant des déterminants culturels, géographiques, historiques etc. Elle implique un transfert de souveraineté plus ou moins important, nécessite des structures institutionnelles et entraîne une certaine irréversibilité.

1-3- Régionalisation et intégration Sud –Sud

1-3-1-L'intégration régionale et ses différentes formes

L'intégration régionale est un processus qui lie des pays géographiquement proches formant des marchés intégrés à travers la disparition des frontières politiques des échanges. L'OMC considère également que les accords commerciaux régionaux conclus entre des pays éloignés plus ou moins géographiquement constituent des formes d'intégration régionale.

Depuis la fin des années 80, ces accords se sont multipliés à une cadence accélérée notamment entre des pays qui n'appartiennent pas nécessairement à la même zone géographique¹. Cette accélération est considérée par certains comme une démarche libérale et une modalité de la mondialisation. D'autres, affirment au contraire, qu'il s'agit davantage d'exceptions aux règles du multilatéralisme qui ont été étendues aux services et aux droits de propriété par l'OMC en 1995 et une alternative à l'échec de la globalisation. Ainsi, leur caractère libéral est largement contesté dans la mesure où ils apparaissent de plus en plus discriminatoires tout en dénotant la crise profonde et réelle du multilatéralisme.

La régionalisation «signifie que les relations économiques sont plus intenses entre les pays qui appartiennent à la même grande zone géographique qu'avec le reste du monde »². Cette tendance lourde de l'économie mondiale se traduit par une double ouverture ainsi que par une concentration au niveau des échanges internationaux :

- Une concentration intra zone qui ne cesse de se renforcer particulièrement en Europe et en Amérique. Ainsi, par exemple, le commerce à l'intérieur de la région Européenne représente quelque 70% de l'ensemble de commerce total de cette région ;

¹ UE- Afrique du Sud, E.U- Maroc...

² J.M. Siroen , La régionalisation de l'économie mondiale , La Découverte ,2000, p6

- Une concentration inter zone surtout au niveau des grandes blocs régionaux dominants : UE, ALENA et ASEAN. En effet, seul 12,4% du commerce mondial n'implique pas ces trois grands accords commerciaux régionaux.

Les accords d'intégration régionale sont de nature préférentielle et discriminatoire et apparaissent comme une dérogation importante du principe fondamental qui régit le commerce international qui est la clause de la Nation la Plus Favorisée (NPF).

A la suite de B.BALLASSA [1961], on distingue généralement les types d'accords régionaux selon leur degré d'intégration croissante.

- Les forums de coopération économique : ce sont des accords régionaux qui ne sont pas fondés sur une préférence commerciale, mais davantage sur une logique régionale, voire inter-régionale. De caractère informel, ils ont pour objectif l'initiation et le renforcement de la coopération sur les questions économiques telles que la coordination de la politique économique, le commerce, l'investissement, les normes etc.

Il s'agit de mettre en œuvre des accords conclus précédemment et/ou de préparer les négociations internationales. L'OCDE, L'APEC et l'ASEM en sont les principaux exemples.

- La ZLE : C'est une intégration qui est basée sur la réduction et/ou la suppression réciproque des tarifs et barrières douanières. Ce type d'accord généralement appliqué de manière progressive selon un échéancier prédéterminé. Le délai de 10 ans estimé raisonnable par l'OMC.

Généralement, certains produits considérés comme sensibles sont peu concernés par le démantèlement douanier. Les barrières non tarifaires sont exclues et la coordination des politiques économiques n'est pas prise en compte.

Dans le cadre d'une ZLE, les pays signataires gardent une certaine autonomie en matière de politique commerciale vis-à-vis des pays extérieurs et d'application de barrières non tarifaires. Les règles d'origine qui ont pour objectif d'éviter tout contournement du trafic définissent la zone de production des produits importés. Elles sont établies selon un pourcentage de contenu local dans la valeur ajoutée au produit.

Concernant cette forme d'intégration très répandue à travers le monde, on peut citer les exemples des accords de zones de libre échange entre l'UE et les pays du sud de la Méditerranéen, la zone de libre échange arabe, l'ALENA...

- L'U.D : C'est une zone de libre échange qui comprend également l'application d'un tarif douanier externe commun vis avis des pays tiers et le partage des recettes douanières sur la base des règles précises préétablies. Elle implique aussi une certaine coordination des politiques commerciales.

Théoriquement les règles d'origine sont inutiles dans la mesure où tous les pays supportent le même tarif sauf si des protections tarifaires sont appliquées. Mais en réalité, l'inachèvement des protections au niveau régional ajouté au fait que les droits sont perçus par le pays de destination justifie leur existence. Les exemples de cette forme d'intégration sont notamment l'UD entre l' UE et la Turquie, le MERCOSUR, l'UEMOA, le Pacte Andin...

- Le marché commun : C'est une union douanière qui concerne également la libéralisation des facteurs de production : le travail et le capital. L'exemple le plus

élaboré est celui du marché unique européen de 1993. Souvent, les marchés communs sont de nature mixte avec une libre circulation des capitaux et non des hommes comme le cas de l'ALENA.

- L'union économique : C'est un marché commun qui s'accompagne d'une coordination des politiques économiques dans les différents domaines. Certaines politiques macroéconomiques, budgétaires, monétaires... sont communes aux pays de l'union.

C'est la forme la plus avancée du processus d'intégration. C'est le cas actuellement pour les pays de l'U.E.

Les accords d'intégration précédent parfois ou suscitent un processus d'harmonisation institutionnelle. Cette convergence concerne le droit des affaires, la concurrence, les normes sociales, le droit de propriété intellectuelle, voire même le caractère démocratique du système politique. Ainsi tout pays qui veut intégrer l'UE par exemple doit se conformer à la réglementation déjà en vigueur dans l'espace européen.

De même, l'ALENA inclut des dispositions qui relèvent de cette harmonisation. Par conséquent, celle-ci apparaît davantage comme un préalable à tout processus d'intégration et non comme son aboutissement.

Il faut souligner que cette convergence institutionnelle est un processus long et difficile, ce qui explique que même au niveau de l'UE, l'harmonisation n'est pas encore achevée. Cette convergence institutionnelle doit être complétée par une administration centralisée.

Cette mise en commun du système réglementaire est considérée par certains auteurs comme étant l'intégration profonde (deep intégration).

1-3-2- Les Fondements de la régionalisation

A la suite d'OMAN [1992]³, deux aspects de la régionalisation peuvent être distingués :

1-3-2-1 - La régionalisation de jure

C'est une régionalisation plus ou moins portée par des institutions et des accords commerciaux régionaux et qui se construit sur une volonté politique.

Il s'agit en premier lieu, de rechercher un certain pouvoir plus ou moins important de négociation sur le marché régional et mondial. En effet, la constitution de coalition régionale serait de nature à mieux se faire entendre lors des négociations internationales et à défendre plus leurs intérêts. Certains auteurs, ADRIANDJARA et SCHIFF [1988]⁴ vont jusqu'à prétendre que pour certains Etats, ces raisons apparaissent comme étant les plus déterminantes, voire les seuls arguments en faveur de la régionalisation.

A ce poids dans le processus de marchandage sur le plan international s'ajoute la possibilité de partage des coûts associés aux négociations diplomatiques.

³ OMAN, C, Globalisation et régionalisation : quels enjeux pour les pays en développement ? OCDE, Paris, 1992

⁴ ADRIANDJARA, S et SCHIFF.M, Regional grouping among Microstates, World Bank Working Paper N°1922, 1988.

En second lieu, l'adhésion à un bloc régional pourrait conférer plus de crédibilité aux politiques économiques appliquées. Celles-ci se traduiraient par des retombées positives significatives en termes de facilités d'obtention de ressources de financement, d'accroissement des flux des investissements étranger etc... De plus, la plupart des accords régionaux prévoient une intégration profonde en obligeant les pays signataires à renforcer leurs systèmes économiques et politiques.

1-3-2-2- la régionalisation de facto

Elle résulte davantage de la pratique d'acteurs constituant des réseaux commerciaux, financiers, technologiques etc., dans des espaces régionaux.

Concernant ce type d'intégration, le partage d'une histoire commune, l'existence d'une même culture, la proximité géographique etc., apparaissent comme des arguments essentiels dans la construction de cette forme de régionalisation. Plusieurs modèles, FRAKEL, STEIN, WEI [1995,1996], GLICK et ROSE [2002], ont clairement montré le rôle essentiel de ces facteurs de base dans les distributions géographiques des échanges et dans la réussite de tout processus intégrationniste de ce genre.

Il s'agit de ce qu'on appelle aussi la régionalisation naturelle qui est fondée aussi bien sur des facteurs économiques que sur des facteurs extra économiques. Elle prend généralement la forme de relations importantes Nord-Nord ou Nord-Sud.

Cependant BHAGWAT [1993] avait mis en évidence de nombreux exemples où ces arguments n'ont pas pu être une source de développement de la régionalisation économique. C'est le cas des pays du Maghreb qui apparaissent comme étant des partenaires naturels, mais le blocage politique a considérablement influé, et ce négativement, sur cette régionalisation.

1-3-2-3- L'interaction entre l'intégration de jure et l'intégration de facto

Dans la réalité concrète, il est très difficile de distinguer entre les deux formes de régionalisation dans la mesure où l'institutionnalisation reste le fondement de l'intégration économique.

L'aspect institutionnel qui est pris en compte par l'analyse économique dans ce cadre est la formation des politiques économiques et le problème de leur réalisation. Toute régionalisation de jure qui se construit prend toujours et avant tout la forme d'institutions qui agiront sur le développement des économies concernées à travers la diminution des coûts de l'échange.

Généralement, toute intégration institutionnelle permet de réduire les coûts de l'échange et apporte ainsi un soutien important au développement économique WEI, [1991], NRUGMAN, [1990] tout en accentuant l'inefficacité des gouvernements qui doivent laisser une part de leurs décisions aux nouvelles institutions. Cette perte d'une partie de la souveraineté nationale qui a été déjà invoquée par HIRSCHMAN [1971] est d'autant plus importante que le degré d'intégration est plus élevé.

Les travaux sur les unions de jure mettent également l'accent sur l'intérêt manifeste d'une intégration politique afin de soutenir et de stimuler l'interdépendance économique en augmentant les économies d'échelles par exemple, ALESINA et SPOLAORE, [1971]. Cependant, celle-ci n'apparaît viable que lorsqu'il s'agit de niveaux de développement élevés comme en Europe.

Sur un autre plan, le poids de la régionalisation sur les institutions se traduit par des gains de crédibilité constituant des sources de développement. Ces gains permettent aux pays d'obtenir notamment des flux d'aides et d'attirer des investissements directs étrangers.

Deux importants canaux de transmission des effets positifs de la régionalisation sur les institutions ont été mis en évidence, DEMELO, PANAGARIYA et RODRIGUEZ [1993].

D'une part, le premier impact est la conséquence directe du transfert des décisions au niveau supra national. L'existence d'une entité supérieure, avec un pouvoir coercitif, qui s'attache essentiellement au bien être collectif, peut s'opposer aux groupes de pression nationaux.

D'autre part, le second impact est le fait du nombre restreint de partenaires et de la diversité des intérêts nationaux. Ce qui réduit les conflits potentiels et réels et facilite le choix et la prise de décision.

Ainsi l'intégration régionale modère la demande d'intervention des groupes de pression, puisque chaque groupe a un impact plus faible sur le processus de décision. De même, le bénéfice marginal d'une intervention publique diminue. Cependant, si les pays sont très proches, les groupes de pression peuvent prendre position dans les institutions régionales et la crédibilité souhaitée n'est pas obtenue.

En outre, si les intérêts des pays sont trop divergents, la décision médiane qui pourrait être prise par l'institution régionale peut aller à l'encontre des intérêts de chacun des pays ou à l'extrême, aucune décision ne serait prise.

La compatibilité des institutions dans un processus d'intégration ainsi que leurs effets sur le développement économique ont été analysés par le courant théorique dit du New Institutional qui a mis en évidence le rôle fondamental des conditions initiales dans la constitution d'un système institutionnel performant.

Ce courant de pensée qui repose essentiellement sur la théorie des jeux, a mis en avant l'importance des conditions initiales dans la constitution d'un système institutionnel efficace. Ainsi, l'accent est mis sur la nécessité d'une cohérence des règles institutionnelles en même temps que sur leur dépendance vis à vis de l'architecture globale de la société afin d'assurer leur efficacité. Cependant, la modernisation des normes juridiques peut dans certains cas ralentir la croissance économique si elle est en inadéquation avec le fonctionnement, les normes et l'idéologie de la société.

Le plus souvent, les nouvelles règles institutionnelles, inspirées des économies développées du Nord, mises en place dans les pays en développement correspondent à un système moderne, avec des firmes exploitant des économies d'échelle et intensives en capital. Dans le cas des pays en développement, leur introduction conduit à désorganiser le système dominant de production de type familial (LIN & NUGENT [1995]).

On perçoit ainsi toute la difficulté de construire les mouvements de régionalisation de jure et le fait que les modèles de développement occidentaux ne sont pas forcément exportables. La Banque Mondiale [1991] néanmoins continue à lister les changements institutionnels qui assurent le développement économique et qui expliquent les échecs de ces stratégies dans les pays en développement.

1-4- Enjeux et limites de la régionalisation sud/sud

L'expérience récente montre que la multiplication des accords euro-méditerranéens et autres accords bilatéraux liant les pays de la région est un véritable obstacle à l'unité régionale, KRUEGER [1992], BHAGWATI, GREENAWAY & PANAGARIYA [1998]. Outre le problème d'efficacité, leur élaboration et leur développement mobilisent des ressources rares dans les pays du Sud.

Ainsi la rationalisation de l'ensemble institutionnel semble un préalable fondamental. La multiplication des accords est, d'une manière générale, incompatible avec la nécessité d'une transparence dans les politiques économiques, KRUEGER [1992]. Comme le montre la figure n°1, la prolifération des accords rend le contexte coopératif problématique et nuit à la constitution d'une unité régionale. Dans une configuration d'une telle complexité, il est difficile d'appréhender la réalité des échanges entre les nations. L'opacité du système augmente les coûts liés à l'information. Il en résulte la formation de lobbies, ou une organisation des minorités qui bloquent tout changement en faveur d'un système plus efficace, KRUEGER [1992].

Par ailleurs, les accords sont le plus souvent le résultat de marchandages diplomatiques, relayant ainsi la cohérence économique au second plan. De même, les règles définies par un partenariat peuvent se révéler en contradiction avec des accords parallèles. Les traités bilatéraux viennent se confondre sur des accords multilatéraux. Il existe de grands risques d'incompatibilité non seulement entre les accords mais aussi entre les politiques économiques.

Le problème de coordination se complique dans un tel contexte de multiplicité des traités. Or, l'harmonisation réduit les perspectives d'action individuelle de chacun des membres BALASUBRAMANYAN & GREENAWAY [1993] nuisant à l'intégration et à son efficacité.

Trois éléments essentiels doivent être souligné dans le cadre de toute intégration Sud /Sud :

- La question du non respect des conditions essentielles.

Face aux effets de détournement qui nuisent à la régionalisation et posent des problèmes de cohérence de l'accord en l'absence de mécanismes compensateurs, certaines règles doivent être respectées.

En premier lieu, la régionalisation doit se faire entre partenaires naturels. Or, les projets d'intégration sud/sud concernent des pays qui ne sont pas des partenaires naturels. Les risques de détournement sont par conséquent importants. Dans ces conditions, les pertes subies par les différents pays partenaires peuvent contrebalancer les gains de la régionalisation. Néanmoins, cette analyse suppose que la politique commerciale envers les pays tiers reste inchangée. Ce qui n'est pas forcément ni toujours le cas.

En second lieu, les spécialisations des pays concernés réduisent les perspectives d'une régionalisation économique fondée sur une institutionnalisation des échanges. VENABLES [2000] a analysé le cas d'une régionalisation entre pays ayant des spécialisations similaires, en tenant compte des « avantages comparatifs relatifs ». Pour cela, il généralise le modèle de VINER à un bien en faisant apparaître ainsi, un *continuum* de biens qu'il est possible de produire.

Il s'ensuit que les pays peuvent être classés selon leur avantage comparatif. Il existe deux catégories de pays : ceux possédant des « avantages comparatifs extrêmes » et ceux disposant des « avantages comparatifs intermédiaires ». Il démontre ainsi que les effets de détournement sont subis par les pays dont les avantages comparatifs sont extrêmes, alors que les effets de création se font au bénéfice des pays ayant des avantages comparatifs intermédiaires. L'impact global dépend de l'ampleur de ces deux forces.

- La division du travail et la complémentarité *versus* la concurrence.

Les pays du Sud se présentent souvent comme des concurrents sur le marché européen et mondial. Ils cherchent à dynamiser leurs exportations dans quelques secteurs clés comme l'industrie textile-habillement ou l'agro-industrie. Ils visent alors à créer des complémentarités notamment avec l'Europe au détriment de l'intégration Sud/Sud. Pourtant les pays du sud sont caractérisés par des niveaux de développement différents. Dans l'espace maghrébin par exemple, l'hétérogénéité des pays peut contribuer à développer des complémentarités à travers la désintégration verticale des processus de production.

Par ailleurs, en s'appuyant sur le comportement des firmes, les pays du Sud peuvent développer les partenariats industriels favorisant alors le transfert technologique et de ce fait le développement. Les travaux de **GROSSMAN & HELPMAN** [2002] relatifs à l'« outsourcing » ouvrent des perspectives de développement dans le cadre d'une intégration nord/sud soutenue par une intégration Sud/Sud.

- L'exploitation des économies d'échelle

En partant des analyses sur les déterminants de l'*outsourcing* ou des IDE et de l'exploitation de l'hétérogénéité des pays du Sud, la complexité de la structure productive se révèle fondamentale. Dans un contexte de marché étroit limitant l'exploitation des économies d'échelle, la régionalisation sud/sud peut se présenter comme une alternative.

PANAGARIYA [2000] a développé une argumentation en faveur de la régionalisation en présence d'économies d'échelle. Pour conserver un cadre théorique simple, l'auteur suppose que les économies d'échelle sont externes à la firme, et que les coûts moyens sont décroissants. **PANAGARIYA** se situe dans le cadre classique de trois zones géographiques, A et B qui formeront une zone de libre-échange et C le reste du monde. **PANAGARIYA** admet que le prix mondial est au-dessus du prix d'équilibre en autarcie. Dans ce cas, l'introduction de droits de douane ou la création d'une zone de libre-échange entre A et B est inutile. Chaque pays produit la quantité de biens satisfaisant sa demande et exporte le reste vers C. L'ampleur des droits de douane initiaux va déterminer les effets sur le bien-être des populations. Dans le cas des industries naissantes, les pays en développement ont mis en place des tarifs importants visant à limiter les importations du reste du monde et à soutenir la production domestique. Graphiquement, le droit de douane génère un prix supérieur ou égal à E.

Dans ces conditions, la production domestique devient viable. Puisque pour un prix égal à P_C^t , la demande (DD) est égale à Q_p et le coût de production moyen (CM) est inférieur au prix du marché intérieur. En l'absence d'importation du reste du monde, l'établissement d'une zone de libre-échange entre A et B entraîne une baisse du prix de

P_C^i à P_u et les effets de détournement sont ainsi éliminés. La baisse des prix intérieurs et la hausse de la demande permettent d'augmenter le bien-être domestique, cependant, un seul pays peut alimenter le marché régional. Il s'ensuit que l'un des deux pays doit abandonner un pan de son industrie. Cette conclusion explique alors en partie les raisons des échecs de régionalisation sud/sud et les tensions observées entre les pays (VENABLES [2000]).

La régionalisation Sud/Sud exerce ainsi deux effets contradictoires : elle augmente le bien-être domestique et peut entraîner la disparition de l'industrie dans un des pays concernés. Cependant, la baisse des prix intérieurs peut favoriser une intégration sur le marché mondial dès que le prix domestique d'une zone de libre-échange est inférieur au prix mondial. Cela signifie que Ce qui veut dire que la réussite de l'intégration sud-sud passe par deux conditions difficiles à réunir :

- D'une part, il faut que la demande interne de l'ensemble des pays concernés soutienne au moins pour partie la dynamique productive, de façon à ce que cette dernière ne dépende pas seulement de la conjoncture extérieure ;
- D'autre part, que les structures productives elles-mêmes se renouvellent rapidement pour densifier le tissu productif et faire face au processus de destruction-crédation qui émergera inévitablement avec une concurrence accrue entre les firmes de ce nouveau bloc.

2-Intégration régionale et dynamique des échanges entre les pays de la déclaration d'Agadir

Les échanges entre les pays de l'accord d'Agadir apparaissent comme très limités et peu diversifiés en dépit de l'existence d'un certain potentiel d'échanges non encore exploité. La mise en application de cet accord qui vient d'être paraphé par tous les pays signataires pourrait contribuer de manière importante à renforcer leur intégration et à promouvoir leurs échanges.

2-1- Performances économiques et politiques commerciales

L'Accord d'Agadir qui instaure une zone de libre échange (ZLE) a été signé en février 2004 par quatre pays sud méditerranéens : l'Egypte, le Maroc, la Tunisie, et la Jordanie. Cet accord qui devait entrer en vigueur le 1er janvier 2005, vise à favoriser les échanges intra-régionaux parmi les quatre pays et à promouvoir l'intégration Sud-Sud, avec un soutien de l'Union Européenne.

2-1-1- Les performances économiques

La croissance économique dans les quatre pays de la ZLE Quadripartite est de l'ordre de 4% en moyenne sur la période 2000-2005, niveau jugé insuffisant pour combler les déficits sociaux et humains dans ces pays (pauvreté, chômage etc.). Ceci s'explique par le rythme d'accumulation du capital qui reste insuffisant (taux d'investissement de l'ordre de 20%), incapable de générer une croissance économique élevée (malgré une certaine amélioration pour la Tunisie et le Maroc). Ce niveau reste largement au dessous de celui des pays d'Asie en émergence rapide dont les taux d'investissement avoisinent les 30%.

Les niveaux de croissance faible et la transition démographique, qui engendrent un afflux des jeunes sur le marché de l'emploi, expliquent en grande partie le niveau élevé

de chômage dans ces pays. Cette situation n'a pas permis l'amélioration du niveau de vie de leurs populations à l'exception dans une certaine mesure, de la Tunisie. En effet, le revenu par tête varie aujourd'hui de 3896\$ US pour l'Egypte à 7159\$ pour la Tunisie, niveaux proches de ceux des pays à revenus intermédiaires, avec des positions relatives qui ne sont que légèrement améliorés depuis des années. Cette état a expliqué (été derrière) l'apparition de nouvelles poches de pauvreté, se concentrant dans les campagnes et le les zones périurbaines et se manifestant également par un important analphabétisme et par des taux de mortalité importants.

Au niveau macroéconomique, la situation s'est considérablement (beaucoup) améliorée suite à de nombreux plans d'ajustement et de stabilisation mis en oeuvre dans les quatre pays de la ZLE depuis le début des années 80. A quelques exceptions près (cas de l'Egypte où l'inflation a été maîtrisée, les déficits budgétaires restent relativement raisonnables malgré leurs niveaux non soutenables (cas de la Jordanie). Les services de la dette sont tolérables grâce aux efforts de gestion active de la dette, essentiellement extérieure, à travers des mécanismes de reconversion et de remboursement anticipé des dettes onéreuses. Cependant, ces quelques performances demeurent tributaires des chocs externes (prix des matières premières et de l'énergie) et internes (mauvaises récoltes agricoles) qui rendent la consolidation macroéconomique fragile et la croissance encore très volatile. De plus, la structure de l'équilibre extérieur est caractérisée par un important déficit commercial, plus ou moins compensé par les recettes du tourisme et les transferts de revenus des immigrés.

2-1-2- La structure commerciale des quatre pays

La structure commerciale des quatre pays ne présente pas une dispersion notable. Du côté des importations, entre 50 et 60% des importations totales des quatre pays de la ZLE quadripartite sont constituées par les produits manufacturiers, les machines et matériel de transport, reflétant ainsi la dépendance de ces pays envers les inputs intermédiaires et les biens d'équipement. Les produits alimentaires représentent aussi une part importante des importations de par le faible taux d'autosuffisance alimentaire qui reste conditionné par les aléas climatiques. De l'autre coté, la Tunisie et le Maroc ont des exportations concentrées sur quelques biens manufacturiers (textile et habillement) ainsi que la Jordanie dont les produits chimiques représentent 45% de ses exportations totales, tandis que pour l'Egypte, les exportations sont relativement diversifiées avec une prédominance des produits pétroliers. Cette différence dans la structure d'exportation provient des processus d'industrialisation propres à chaque pays et de la place qui y fut réservée à la promotion des exportations.

Le Maroc importe des biens d'équipement, des biens de consommation, des produits intermédiaires, des aliments et des produits énergétiques. Parmi les principales importations du pays, on trouve des biens intermédiaires employés dans la production manufacturière, dont beaucoup sont importés en régime d'importation temporaire puis réexportés, tels que les fils et tissus, les composants électroniques, les produits agricoles non comestibles et le cuir, les biens qui sont destinés en grande partie aux industries légères intensives en main d'oeuvre à faible valeur ajoutée orientées vers l'exportation. Du côté des exportations, les principales rubriques sont les industries légères, comme les vêtements, la bonneterie, le cuir et l'électronique, qui bénéficient des mécanismes d'importation temporaire. Les exportations de produits manufacturés représentent plus de 50% des exportations marocaines. En général, la structure des exportations est

largement orientée vers les produits primaires. Les exportations de phosphates et de produits dérivés, ainsi que d'autres produits miniers, continuent d'être significatives.

La Tunisie a pu réduire l'importance de ses exportations de produits primaires. Le textile-habillement et le cuir (TH/C) constitue la catégorie dominante, représentant presque la moitié du total des exportations de marchandises (48% en 2005). Les exportations de produits mécaniques et électriques ont pris plus d'importance. En effet, leur part est de 18% pour la même période, au détriment des produits agroalimentaires et miniers. Cette situation est imputable en grande partie aux câbles et fils électriques qui ont connu un essor particulier. Malgré le développement de ces produits, le TH/C représente encore plus des deux tiers des exportations manufacturières. De l'autre côté, les importations tunisiennes de biens de consommation sont composées essentiellement des biens semi-finis destinés à la réexportation sous le régime *off-shore* ou de biens non produits localement (produits pharmaceutiques, automobiles etc.).

La Jordanie importe en grande partie les carburants, l'équipement de transport, les machines industrielles générales, les machines électriques, et l'équipement de télécommunication. Ces catégories d'importations représentent environ 40% de dépenses totales d'importation. D'autre part, la Jordanie a développé sa capacité d'exportation en augmentant sa spécialisation et en favorisant sa diversification en dehors des produits basés sur les ressources naturelles. Par conséquent, les exportations de la Jordanie sont passées des exportations minérales traditionnelles à faible valeur ajoutée sous forme de phosphates et potasse, à des produits à valeur ajoutée élevée dans le secteur chimique, principalement les engrais, l'acide phosphorique et les pharmaceutiques. Ces exportations constituent désormais presque 45% des exportations totales en 2005.

L'Egypte exporte principalement des produits pétroliers, suivis des produits finis (principalement les textiles et l'habillement) et les matières premières agricoles. La volatilité des prix internationaux des carburants et d'autres minerais et métaux provoque de grandes fluctuations de leurs parts et par conséquent dans les parts d'autres groupes de produit dans la structure des produits des exportations égyptiennes. Les exportations des produits chimiques représentent en moyenne 7,5%. Bien que la part des produits manufacturés se situe aux alentours de 17%, elle reste en deçà des parts enregistrées par le Maroc et la Tunisie. Les principales importations sont les machines et l'équipement de transport avec 26%. Les produits alimentaires pour leur part représentent plus de 17% des importations totales égyptiennes en 2005.

En général, les quatre pays de cette ZLE sont spécialisés dans l'échange de produits de la basse de basse gamme avec quelques exceptions dans lesquelles ils disposent d'un avantage significatif (textiles, produits agricoles et alimentaires). Il faut dire que l'insertion dans la division internationale du travail de ces pays apparaît comme traditionnelle, malgré des efforts de diversification de ces dernières années. A l'avenir, le défi pour ces quatre pays est d'augmenter leurs capacités de diversification en se positionnant dans les chaînes de production internationales et en améliorant la qualité des produits exportés.

2-1-3 – Répartition géographique des échanges commerciaux

La Répartition géographique des échanges commerciaux des quatre pays de la déclaration d'Agadir apparaît comme très peu diversifiée. Le partenaire privilégié pour

le Maroc et la Tunisie est l'UE, et dans une moindre mesure pour l'Egypte, tandis que les pays arabes du Golfe et l'Irak constituent le premier partenaire de la Jordanie

Le montant des échanges entre les pays de cette ZLE reste relativement faible et ne dépasse pas 2% en moyenne d'un pays à l'autre. De plus, ces échanges sont concentrés entre le Maroc et la Tunisie d'un côté et entre l'Egypte et la Jordanie de l'autre. Les principaux échanges entre le Maroc et la Tunisie concernent les produits agricoles et dans une certaine mesure les produits manufacturiers, essentiellement des produits chimiques, alors que l'Egypte et la Jordanie échangent les produits agricoles, l'acier et le fer, les produits pharmaceutiques et les engrais. Cependant, les échanges entre le Maroc et l'Egypte, bien qu'ils soient plus faibles que ceux entre le Maroc et la Tunisie, restent plus ou moins diversifiés. De l'autre côté, la Jordanie reste un importateur net des seuls produits agricoles marocains.

En ce qui concerne la distribution géographique du commerce extérieur (hors pays de la ZLE) du Maroc et de la Tunisie, celui-ci se concentre sur le marché européen, qui représente respectivement 76% et 80% des exportations totales et 60% et 74% des importations. L'UE reste un grand partenaire commercial de l'Egypte, avec respectivement 29% et 34% des importations et des exportations égyptiennes. Les Etats-Unis qui viennent après (en tant que grand pays partenaire commercial de l'Egypte), contribuent pour 15% aux importations des marchandises de l'Egypte et à 10% de ses exportations. Les pays arabes absorbent moins de 9% d'exportations égyptiennes et assurent environ 9% d'importations, alors que le reste du monde participe pour 50% en moyenne des exportations et des importations égyptiennes.

A la différence de ces pays, la majeure partie du commerce de la Jordanie est concentrée avec les pays de sa région. L'Arabie Saoudite, la Syrie, les Emirats Arabes Unis et l'Iraq comptent pour 45% d'exportations totales et 24% des importations. Ces pays sont les acheteurs principaux des exportations non traditionnelles de la Jordanie. Les relations commerciales de la Jordanie avec l'Europe s'améliorent avec 26% de ses importations, mais seulement 4% des exportations.

Ces chiffres indiquent que les pays ont davantage développé leur commerce avec les pays développés (en particulier l'UE) qu'avec les autres pays arabes. Cela suggère donc l'existence d'importants obstacles à l'exportation. Cette situation s'explique par le fait que ces pays présentent des similarités dans leurs échanges (le cas du textile et d'habillement par exemple). Elle est aussi le résultat des politiques d'import-substitution qui ont caractérisé ces pays après l'indépendance dans l'objectif de réduire la dépendance vis-à-vis de l'extérieur ainsi que la spécialisation dans les exportations qui valorisent les ressources naturelles de type interbranches en liaison avec les besoins des pays développés. Ce processus a induit une structure de production complémentaire avec les pays développés, en particulier l'UE, en développant une intégration verticale sans toutefois l'accompagner d'une intégration horizontale avec les pays du Sud, faute de politiques régionales intégrées et de visions de développement communes.

2-1-4 - Flux d'Investissements Directs Etrangers (IDE)

Les flux des IDE dans les quatre pays enregistrent un trend ascendant avec parfois une certaine irrégularité au gré des opérations de privatisations et de la participation du capital étranger à ces opérations. C'est le cas particulièrement en Egypte et au Maroc qui drainent la plus grande partie de ces IDE.

Les flux d'investissement dans les quatre pays de la ZLE ont dépassé les 10 milliards de dollars en 2004 et en 2005. Cette importante progression s'explique en grande partie par le processus de privatisation impulsé ces deux dernières années dans ces deux pays. En termes relatifs, par rapport au PIB, la Jordanie attire nettement plus de capitaux étrangers qui ont représenté 26,6% du PIB en 2005, contre 2,9% au Maroc, 2,7% en Egypte et 1,1% en Tunisie.

Au Maroc par exemple, les grandes opérations de privatisation réalisées dans le secteur des télécommunications ainsi que par les accords de transformation de la dette en investissements avec la France et l'Espagne ont été à l'origine de l'accroissement important des IDE au cours de ces deux dernières années.

Les IDE de l'UE dans ces pays occupent une place de choix. Cependant, ces IDE drainés par ces pays restent largement en dessous de ceux attirés par les pays qui ont adhéré récemment à l'UE tels que la Hongrie et la Pologne, qui continuent de bénéficier de beaucoup plus de capitaux européens, aussi bien en termes absolus qu'en termes relatifs.

Pour la Tunisie, le secteur énergétique demeure dominant dans l'attraction des IDE, avec une part de 45% du total des flux d'IDE. Quant aux services, leur part a atteint 15% en 2005. Cette hausse significative s'explique par la privatisation des hôtels et surtout par l'octroi d'une licence GSM à un opérateur privé. En ce qui concerne la distribution sectorielle des IDE au Maroc, on peut souligner la prépondérance des télécommunications. Il faut souligner que l'industrie marocaine ne concentre que 12% des IDE en 2005, tandis que le pétrole, l'énergie et les mines, l'immobilier, la banque, le commerce, et les autres services se situent aux alentours des 3,7%.

En Jordanie, la majeure partie de l'investissement étranger est réalisée dans les services, qui attirent en particulier les investisseurs arabes (télécommunications, chemins de fer). Les apports des IDE dans les secteurs manufacturiers sont restés limités et sont principalement réalisés par des entreprises asiatiques de textile. Pour leur part, les IDE en Egypte restent concentrés dans les secteurs de pétrole et des télécommunications qui concentrent quelque 70% des IDE attirés par ce pays.

2-1-4 - Les politiques commerciales

L'assouplissement des contraintes aux échanges extérieurs a été renforcé par la signature d'accords d'association avec l'UE visant l'instauration d'une zone de libre-échange, ainsi que par leur pleine adhésion à l'OMC (le Maroc en 87, la Tunisie en 95, l'Egypte en 1995 et la Jordanie en 2000). En effet, les droits de douane ont été largement réduits dans des proportions très importantes. Pour les barrières non-tarifaires, les restrictions quantitatives ont été remplacées par des lignes tarifaires, essentiellement pour les produits agricoles. Cependant, on assiste ces dernières années à la multiplication des barrières non tarifaires par l'instauration de contrôles techniques et systémiques ainsi que par la lourdeur des procédures de dédouanement qui entravent les échanges commerciaux entre ces pays.

2-1-4-1 – Les barrières tarifaires

Les quatre pays de la ZLE quadripartite ont déployé des efforts à travers l'assouplissement des contraintes au commerce extérieur, essentielles à travers la réduction des tarifs douaniers pour honorer leurs engagements vis-à-vis des institutions

internationales, en particulier l'OMC. Cependant, les droits de douane statutaires restent encore trop élevés par rapport à la moyenne mondiale. L'Égypte reste relativement protégée avec un taux moyen de l'ordre de 29%, suivie par le Maroc et la Tunisie avec une moyenne de 20%, alors que la Jordanie est le pays qui présente un taux de protection le plus faible de la zone avec 11%. Ces taux de protection globale dissimulent des disparités sectorielles importantes. L'agriculture continue à être le secteur le plus protégé dans tous les pays, exception faite de l'Égypte qui protège beaucoup plus son secteur industriel.

L'analyse des niveaux des tarifs douaniers entre les quatre pays de cette ZLE montre que la Jordanie reste le marché le moins protégé face aux échanges avec les autres pays de la ZLE, alors qu'il est relativement plus protégé face à l'UE, contrairement au marché tunisien. De l'autre côté, le taux de protection bilatérale pratiqué par le Maroc sur les produits égyptiens reste le plus élevé avec quelque 20,5%. Ces discriminations dans l'application des taux de protection sont de nature à entraver les échanges entre ces pays d'une part et vis-à-vis de l'UE d'autre part. Le doute sur les effets incertains de toute politique d'ouverture est derrière le maintien d'un tel niveau de protection entre les pays de la ZLE.

Le maintien de droits de douane sur les produits provenant des pays de cette ZLE à des niveaux plus élevés que sur ceux de l'UE (en particulier par le Maroc et la Tunisie) exerce des effets négatifs. En effet, il y a le risque de détournement des importations de sources moins chères situées dans la ZLE vers des sources européennes plus chères. D'autre part, il exerce un effet de réduction de l'intensité de la concurrence sur le marché local qui est un facteur essentiel pour tout processus de réallocation des ressources.

L'Accord d'Agadir constitue donc une occasion pour harmoniser les taux de protection entre les pays de cette ZLE entre eux d'une part et avec l'UE d'autre part. Ce processus ne peut être concrétisé que si des efforts de la part de ces quatre pays sont entrepris afin d'harmoniser le traitement des produits manufacturiers pour honorer leurs engagements dans le but de réduire les tarifs douaniers sur ces produits, d'autant plus que l'UE a réduit unilatéralement ses tarifs douaniers. D'autre part, la résolution de la question agricole avec l'UE est essentielle dans cette perspective. En effet, cette question a été relativement délaissée dans le cadre du partenariat euro-méditerranéen. Elle a été incluse dans des négociations bilatérales dans certains accords d'association, avec quelques concessions réciproques, mais elle devrait être traitée dans une vision de construction d'un espace euro-méditerranéen.

2-1-4-2- Barrières non tarifaires

Actuellement, la question d'accès aux marchés a été déplacée des barrières tarifaires vers les barrières non tarifaires. Les régimes préférentiels comportent toujours des restrictions qui portent sur les produits sensibles, le plus souvent intensifs en travail. On constate, en effet, que la baisse générale des droits *ad valorem* s'est accompagnée d'un recours accru à d'autres types de barrières aux échanges. Il peut s'agir essentiellement des contrôles techniques, des monopoles de l'Etat, des procédures techniques, des limitations quantitatives etc.

En principe, les contrôles techniques imposés en douane ont pour but de vérifier la conformité des produits importés avec les normes sanitaires et de sécurité nationale.

L'application de ces normes reste subordonnée aux problèmes de transparence, de multiplicité de centres d'autorité, de mélange de la qualité avec la sûreté, etc.

Le contrôle de conformité avec les normes sanitaires, phytosanitaires ou techniques est légitime. Toutefois, les autorités doivent impérativement le rendre plus rapide et moins coûteux pour l'importateur et cette étape ne doit pas devenir une forme déguisée de barrières non tarifaires aux importations. Les laboratoires d'analyse seront donc appelés à améliorer leur efficacité afin de réduire les délais de mise en consommation des marchandises importées.

Les monopoles, détenues notamment par certaines entreprises publiques elles-mêmes en situation de monopole sur leur marché, constituent aussi une forme de barrières non douanières. Ceux-ci incluent les services publics et certains services et biens considérés comme ayant un fort contenu social, tels que l'eau, l'électricité, les assurances obligatoires pour les voitures, les biens alimentaires (céréales, sucre, etc.), le transport et les produits pharmaceutiques. Dans certains de ces cas, les prix sont déterminés par les Etats, ce qui est source de distorsions dans les marchés des pays de la ZLE.

Par ailleurs, les procédures de dédouanement des importations destinées au marché local sont encore lourdes, contrairement à celles qui sont appliquées aux importations des entreprises *offshores*. Les importations destinées au marché local dans les pays de cette ZLE souffrent des délais de dédouanement estimés à trois semaines en moyenne, contre quelques jours dans les pays les plus performants. Ces délais excessifs se traduisent par des surcoûts venant s'ajouter aux droits de douane.

Les coûts de transport de chargement et l'arrimage sont très élevés dans les quatre pays de cette ZLE, en comparaison à d'autres pays dans la région méditerranéenne. Les conditions de service d'équipements et d'infrastructures demeurent des contraintes qui entravent l'amélioration des exportations de ces pays.

2-2- Atouts et contraintes du processus d'intégration et dynamique des échanges.

En dépit de l'existence d'un important cadre juridique bilatéral (zones de libre échange bilatérales) et multilatéral (Zone de libre échange quadripartite), la coopération économique et non économique entre les quatre pays qui constitue la première étape vers l'instauration d'une zone de libre échange arabe et euro méditerranéenne, est très faible voire insignifiante. En effet, les relations entre les quatre économies ne progressent que de manière sensible et les échanges économiques demeurent à leur niveau le plus bas en ne représentant que moins de 2% du volume total de leur commerce extérieur.

2-2 -1- Les atouts et les contraintes de l'intégration entre les pays de la déclaration d'Agadir.

N'importe quel projet d'intégration régionale suppose un inventaire détaillé et exhaustif des facteurs favorables et des facteurs de blocage. Au niveau des pays de la déclaration d'Agadir, les éléments favorisant un tel processus d'intégration apparaissent forts et variés, et les éléments qui l'entravent sont également importants.

Les facteurs favorables

Il existe plusieurs atouts de nature à favoriser le processus d'intégration entre ces pays :

- Le facteur historique, linguistique et culturel : les quatre pays disposent d'une longue et riche histoire commune. Ceci est renforcé par l'unité de ces pays : langue, religion, culture...

Enfin de compte, le destin de ces pays est le même et leurs systèmes socio-économiques et politiques doivent affronter les mêmes défis et contraintes : formation de la population, modernisation de l'économie, instauration de l'Etat de droit, lutte contre l'islamisme radical etc.

- Le facteur économique : la concurrence existant entre les économies de ces pays (surtout entre le Maroc, la Tunisie et l'Egypte) n'exclut pas une certaine complémentarité qu'il faudrait exploiter. Celle-ci apparaît à plusieurs niveaux : énergie, phosphates, agriculture etc.

Le secteur énergétique peut constituer d'ailleurs l'un des axes majeurs de la coopération et de la promotion de l'intégration entre ces pays. De même, les opportunités d'échanges dans le domaine agricole sont importantes : ouverture des marchés à l'huile d'olive tunisienne, aux primeurs et aux agrumes marocains, au coton égyptien, aux produits dérivés des phosphates jordaniens etc.

- Les convergences constatées au niveau des politiques économiques de ces pays depuis plusieurs années ne font que renforcer tout processus d'intégration : libération du commerce extérieur, réduction de la protection douanière, politique de privatisation et de désengagement de l'Etat etc.

Les contraintes essentielles

Plusieurs facteurs continuent de constituer des obstacles aux échanges entre ces pays.

- Le faible degré de complémentarité entre les économies des pays de la déclaration d'Agadir et le manque d'une véritable spécialisation des productions contribuent de manière significative à expliquer la modicité des échanges entre ces pays.

Ce facteur constitue un handicap non négligeable à tout processus d'intégration puisque les économies de ces pays sont davantage concurrentes sur les marchés internationaux et notamment européens. C'est le cas en particulier des économies marocaine et tunisienne et dans une certaine mesure égyptienne.

De ce fait, les possibilités d'échanges apparaissent comme assez limitées et les opportunités de coopération sont modestes. Ainsi selon le CEPII, les avantages comparatifs révélés du Maroc et de la Tunisie par exemple sont de même nature. Les échanges potentiels entre ces pays demeurent fort limités étant donné « l'incapacité de ces pays à se satisfaire mutuellement des demandes à contenu technologique élevé, contrairement à ce que l'on peut envisager dans le Mercosur, où certains pôles brésiliens ont acquis un niveau technologique appréciable »⁽¹⁾.

Cette contrainte économique doit être cependant relativisée dans la mesure où l'exemple européen démontre tout à fait le contraire. Ainsi l'absence de complémentaire économique a été à la base du dynamisme de l'intégration et de la réussite de son

⁽¹⁾ Isabelle Bensidoun et Agnès Chevalier, « Europe -Méditerranée: Le pari de l'ouverture », Economica.1996. p.176.

processus entre des pays dont les structures économiques et les productions sont concurrentes comme la France et l'Allemagne;

- Les divergences d'intérêts économiques, la persistance de pratiques administratives protectionnistes, de barrières non tarifaires (etc.), constituent aussi de sérieuses entraves à la mise en œuvre des décisions prises en matière de libéralisation et de libre échange ;

- L'insuffisance des infrastructures en matière de transport et de télécommunications, la faible circulation des informations économiques, les difficultés de règlement des échanges (etc.) sont également autant de facteurs de blocage des relations d'échanges entre ces pays et limitent les possibilités d'intégration entre eux, ce qui alourdit le coût des transactions et réduit sensiblement le développement des échanges ;

- Les facteurs d'accompagnement de l'intégration : à ce niveau plusieurs contraintes se dressent devant toute avancée significative du processus d'intégration. Il s'agit en particulier :

* De la grande faiblesse de l'infrastructure en matière aéroportuaire et qui constitue un handicap de taille pour la promotion des échanges entre ces pays. La faiblesse des lignes directes de transport aérien et maritime génère des surcoûts et réduit radicalement la compétitivité –prix des produits échangés entre ces pays ;

* Des grandes difficultés rencontrées en matière de financement des échanges régionaux en raison de la non convertibilité des monnaies nationales, des pénuries de se procurer parfois des devises...

* De la quasi inexistence de contact et de relations entre les différents opérateurs économiques, les militants des O.N.G, les représentants des chambres professionnelles...La lourdeur des procédures et le climat de suspicion qui règne dans les rapports entre les administrations de ces quatre pays ne font qu'accentuer les entraves au dynamisme des échanges entre ces pays. Par ailleurs l'utilisation abusive par ces administrations des procédures de l'autorisation préalable et l'imposition des restrictions non tarifaires dénotent l'absence d'une réelle volonté politique de développer les échanges entre les quatre pays.

2-2-2- Dynamique des échanges

Les échanges entre les quatre pays restent très faibles en dépit de la signature d'accords de ZLE bilatérales et multilatérales. Certes, leur croissance a été relativement importante au cours des cinq dernières années, mais ils ne constituent toujours qu'une part très modeste des échanges extérieurs de chaque pays avec le reste du monde.

Sur un autre plan, la dynamique des échanges commerciaux entre ces pays dénote une évolution très contrastée de leurs composantes. Ainsi par exemple, les importations du Maroc en provenance d'Egypte ont été multiplié par 1.7 fois durant la période 2001-2005, tandis que les exportations ont chuté de 56.9%. La même tendance apparaît aussi et de manière très nette dans les échanges commerciaux maroco- tunisiens avec une forte augmentation des importations (+116.2%) et une régression très nette des exportations (-28%) toujours entre 2001 et 2005. Cette situation peut s'expliquer par le respect de la part du Maroc de tous ses engagements pris avec ses partenaires dans cette zone de libre échange aussi bien dans le cadre bilatéral que multilatéral. En revanche, l'Egypte et beaucoup plus la Tunisie utilisent, dans une large mesure, les barrières non

tarifaires pour limiter leurs importations provenant des trois pays engagés dans la ZLE quadripartite et en particulier au Maroc.

Si les échanges commerciaux entre ces pays sont largement entravés par le peu d'effectivité des accords conclus, les autres volets des échanges demeurent aussi extrêmement faibles, voire insignifiants.

Les recettes procurées par les voyages et par les résidents nationaux dans les trois autres pays constituent toujours des rubriques très peu significatives dans les échanges entre les quatre pays. Ainsi l'ensemble des recettes tirées des voyageurs au Maroc des citoyens des trois autres pays ne constituait que 0.7% (0.2% pour l'Egypte, 0.4% pour la Tunisie et 0.1% pour la Jordanie) de l'ensemble des recettes voyages du Maroc en 2005. Le montant global de ces recettes n'était que de l'ordre de 38 millions de \$ US pour l'année 2005.

Quand aux recettes provenant des résidents nationaux dans les trois autres pays, elles sont complètement dérisoires, puisque leur montant pour le Maroc n'a pas dépassé 208 millions \$ US en 2005. Leur pourcentage dans le total des recettes de cette rubrique est insignifiant.

Enfin les flux d'investissement entre les quatre pays restent toujours très faibles. Leur volume global n'a été que de l'ordre de 10 millions \$ US au cours de l'année 2005 pour le Maroc. Leur pourcentage dans les investissements étrangers attirés par le Maroc était inférieur à 1%.

En définitive, on peut dire qu'au cours de ces cinq dernières années, l'évolution des échanges entre les quatre pays n'a pas connu une croissance soutenue en dépit de la signature d'accords bilatéraux de libre échange. Même la signature de l'accord multilatéral d'Agadir n'a pas donné de véritable coup de fouet aux échanges entre ces pays. L'absence de régularité et de constance dans ces échanges est également manifeste dans la mesure où l'évolution de leurs différentes rubriques est très contrastée particulièrement au niveau des recettes voyages et des investissements qui connaissent des tendances fortement erratiques avec des hausses et des baisses plus ou moins importantes d'une année sur l'autre. Cela dénote une absence totale de stratégie et de vision à moyen et long terme dans les relations d'échanges entre les quatre pays.

Le processus d'intégration entre les quatre pays apparaît lent et parsemé d'obstacles et de contraintes. La déclaration d'Agadir en 2001 aurait donné un peu d'espoir qu'une convergence entre ces pays pouvant entraîner des formes d'intégration sur le modèle du Mercosur ou de l'Asean. Cependant, immédiatement à cause d'une série de problèmes liés notamment aux égoïsmes nationaux et au non-respect des engagements souscrits, ce projet d'intégration stagne et son application sur le terrain se heurte à de grandes difficultés. Même, le soutien européen n'a pas réussi à lancer de manière décisive ce processus d'intégration entre les quatre pays.

La concrétisation de ce processus d'envergure nécessite une volonté politique commune visant à :

- Favoriser le développement des infrastructures de transport et les orienter vers les besoins de cette intégration;
- Mettre en harmonie les législations et les disciplines (concurrence investissement, règles d'origines, principes comptables, propriété intellectuelle, procédures

douanières...) et mettre en œuvre une base commune relative à la libéralisation multilatérale des échanges ;

- Parachever l'assainissement macroéconomique et assurer un dialogue permanent en vue de permettre la convergence des politiques économiques et commerciales à travers la mise en place des enceintes de concertations permanentes ;
- Elargir la représentation de ces pays au niveau des experts en matière de négociation multilatérale à Genève et l'organisation de réunions périodiques entre les experts de ces quatre pays ;
- Mettre en place la Banque Commune d'Investissement et de Commerce Extérieur pour contribuer au développement du commerce entre ces pays et à la mobilisation des investissements étrangers ;
- Etablir des conventions permettant aux pays de la déclaration d'Agadir de promouvoir le commerce, notamment celui des services et du transfert de technologie.

Par ailleurs, et dans cette perspective, l'Union européenne pourrait jouer un rôle positif important dans la promotion de la coopération entre les quatre pays dans le cadre du partenariat euro- méditerranéen.

- - Premièrement, l'intégration économique entre ces pays devrait être facilitée directement par l'UE à travers sa stratégie euro-méditerranéenne. L'UE devrait intervenir dans les domaines tels que l'harmonisation des règles d'origine et des procédures douanières, la promotion des grands projets (tel que les infrastructures) ;
- - Deuxièmement, l'UE pourrait encourager les activités et les projets visant à créer des occasions de débat et de concertation dans l'objectif de rapprocher politiquement les quatre pays ;
- - Troisièmement, l'UE devrait mettre en place des mécanismes financiers susceptibles de soutenir le développement des échanges entre ces pays (soutien spécifiques des mécanismes de promotion de exportations intra-régions) ;
- - Quatrièmement, l'UE devrait aider à la création de banques régionales spécialisées en matière de financement d'investissement, ce qui constituerait un pilier essentiel de l'intégration entre ces pays ;
- - Cinquièmement, il faudrait que les projets associant l'Europe et les quatre pays s'inscrivent dans une logique de construction de l'espace euro-méditerranéen intégré.

3- Etude de l'impact de la zone de libre échange entre les pays de la déclaration d'Agadir

L'étude de l'impact de la ZLE Quadripartite serait évaluée à partir d'un modèle d'équilibre général calculable.

3-1-Un modèle d'équilibre général calculable multirégional

Les modèles d'équilibre général calculables (MEGC) sont devenus aujourd'hui des outils de modélisation macroéconomique très répandus pour l'étude de l'impact des politiques de moyen ou long terme. On leur reconnaît ainsi une grande importance dans toute analyse du commerce international. Tout comme le modèle théorique dont ils sont issus, les MEGC constituent un cadre cohérent et complètement bouclé où prix et quantités sont déterminés de façon endogène. Leur caractère calculable provient non

seulement du fait que ce sont des modèles chiffrés, s'appuyant sur des données réelles des économies qu'ils modélisent, mais également de leur utilisation de fonctions ayant les « bonnes » propriétés mathématiques (continuité, dérivabilité...) et suffisamment simples pour faciliter le calcul. En ce sens, ils représentent des cas particuliers du cadre théorique général, mais leur possible résolution numérique fournit une analyse quantitative de l'impact de certaines politiques économiques.

Un MEGC est ainsi caractérisé pour partie par ses dimensions, sa nomenclature, c'est-à-dire la complexité de la représentation de l'économie en secteurs de production, facteurs primaires et agents de consommation finale.

La dimension multirégionale du modèle se caractérise par le découpage du modèle en régions qui sont dans notre étude les quatre pays de l'accord d'Agadir à savoir le Maroc, la Tunisie, l'Égypte et la Jordanie. Le modèle qui sera appliqué est un MEGC statique, multi-secteurs et multi-pays. Chacune des économies nationales est reliée aux autres par les échanges bilatéraux de marchandises et éventuellement par des flux de facteurs. Tous les secteurs de production sont en concurrence pure et parfaite. Les pays du groupe disposent d'une technologie homogène. Celle-ci est représentée à partir de deux facteurs de production (travail et capital) liés par une fonction CES. La valeur ajoutée est liée aux consommations intermédiaires par une fonction Léontief.

Les ménages, agrégés dans une seule catégorie, choisissent la composition de leur panier de consommation en maximisant une fonction d'utilité de type Stone-Geary (Linear Expenditure Systems) sous contrainte budgétaire. Leurs revenus proviennent des salaires, de la rémunération du capital versée par les firmes et des transferts reçus du gouvernement et du reste du monde. Ils paient des impôts directs et indirects et épargnent une proportion fixe de leur revenu.

Les dépenses de l'État sont fixes en termes réels tandis que leurs revenus varient en fonction de l'activité, des échanges et des variations de taux de taxe. Le solde ordinaire budgétaire constitue l'épargne du gouvernement.

Les prix des biens échangés (importations et exportations) avec le reste du monde sont exogènes (en outre, on retient l'hypothèse de petits pays de sorte que les élasticités de demande mondiale pour les produits d'exportation sont supposées infinies). En revanche, les prix des biens échangés entre paires de pays sont endogènes et sont déterminés par les conditions d'offre et de demande à l'intérieur des pays du groupe.

Les biens produits par les firmes sont composés de biens destinés au marché local et de biens destinés à l'exportation. Ces derniers sont différenciés selon leurs destinations. C'est ainsi que les biens exportés dans chacun des autres pays du groupe sont non seulement différents entre eux mais aussi différents de celui destiné au reste monde. Cette différenciation est notable au niveau de l'offre par une série de fonctions emboîtées à trois niveaux à élasticité de substitution constante.

Au premier niveau, l'output composite est représenté par une fonction CET de l'offre domestique et du volume total d'exportation. Au second niveau, l'exportation vers l'Union Européenne et le reste du monde est combinée avec l'agrégat d'exportation régionale pour former l'offre d'exportation totale. Enfin, au dernier niveau, l'offre d'exportation régionale est une autre fonction CET des exportations destinées à chacun des autres pays du groupe. La maximisation du revenu de la firme lui permet à chaque

étape de déterminer l'allocation optimale de son output entre les différentes destinations. Étant donné la forme fonctionnelle retenue, le rapport entre les offres destinées à deux sources compétitives données dépendra de leurs prix relatifs.

De même, au niveau de la demande, les biens d'origine locale sont supposés distincts des produits importés des différentes origines à savoir les pays de la région, l'Union Européenne et le reste du monde. Des fonctions à élasticité de substitution constante (CES) emboîtées à trois niveaux permettent de capter cette imparfaite substituabilité au niveau de la demande finale, encore appelée absorption domestique. Cette dernière est la somme des demandes des ménages, du gouvernement, des demandes du bien pour l'investissement et de la consommation intermédiaire des firmes. La minimisation des dépenses permet à chaque étape de déterminer la répartition optimale de la demande finale entre les diverses origines. À l'équilibre, le rapport des demandes d'importation provenant de deux sources compétitives dépend de leurs prix relatifs.

Les balances courantes totales de chaque pays sont calculées à partir de la somme de leur balance avec l'Union Européenne, avec le reste du monde et de leur balance régionale. Ces dernières sont elles mêmes déterminées comme la somme des balances avec chacun des autres pays partenaires. C'est le taux de change réel (et non le taux de change nominal) qui assure l'équilibre de la balance des paiements dans chaque pays. Le bouclage entre l'épargne et la demande d'investissement est de type néoclassique, c'est-à-dire que l'investissement s'ajuste au montant d'épargne disponible dans chaque pays.

3-2- Présentation du modèle

Variables, paramètres et équations :

Les indices f et h se réfèrent aux pays

Les indices i ou j se réfèrent aux biens

Variables

C_i^f	Consommation en bien i des ménages (volume)
$C_{\min,i}^f$	Consommation minimale des ménages
CM^f	Dépenses totales de consommation des ménages
CG^f	Valeur totale de la consommation de l'Etat
DG^f	Valeur totale des dépenses publiques
$DINT_i^f$	Demande intermédiaire de bien i
$DINV_i^f$	Demande d'investissement en bien i
$DIRTAX^f$	Impôts directs totaux
$DSTK_i^f$	Variation de stock (exogène)
$ESAV^f$	Epargne des entreprises
EXP_i^h	Exportations de bien i du pays f vers le pays h

$Exrdm_i^f$	Exportations de bien i du pays f au reste du monde
$EXREG_i^f$	Exportations de bien i du pays f à la ZLE
EXT_i^f	Exportations totales de bien i du pays f
$FSAV^f$	L'épargne extérieure
G_i^f	Consommation de bien i par l'Etat
$GSAV^f$	L'épargne de l'Etat
$HSAV^f$	L'épargne des ménages
$INDTAX^f$	Impôts indirects totaux
Int_i^f	Input intermédiaire composé en volume pour le secteur i
K_i^f	Demande de capital du secteur i (exogène)
$LD_{LC_i}^f$	Demande de travail du secteur i
MP_i^{fh}	Importations de bien i par le pays f du pays h
$Mrdm_i^f$	Importations de bien i par le pays f du reste du monde
$Mreg_i^f$	Importations totales de bien i par le pays f
MT_i^f	Importations totales de bien i par le pays f
P_i^f	Prix du produit composite i
Pc_i^f	Prix à la consommation de bien i
Pd_i^f	Prix domestique du bien i
$Pexp_i^{fh}$	Prix à l'exportation du bien i du pays f vers le pays h
$Pexrdm_i^f$	Prix à l'exportation du bien i du pays f vers le reste du monde
$Pexreg_i^f$	Prix à l'exportation du bien i du pays f vers la ZLE
$Pext_i^f$	Prix à l'exportation totale du bien i dans le pays f
$Pint_i^f$	Prix composite de la consommation intermédiaire
Pmp_i^{fh}	Prix à l'importation à l'importation du bien i dans le pays f du pays h
$Pmrdm_i^f$	Prix à l'importation à l'importation du bien i dans le pays f du reste du monde
$Pmreg_i^f$	Prix à l'importation à l'importation du bien i dans le pays f de la ZLE

Pmt_i^f	Prix à l'importation totale du bien i dans le pays f
$PSAV_i^h$	Current account balance of country f with country b
Pva_i^f	Prix de la valeur ajoutée
$Pwexp_i^f$	Prix FOB des exportations du bien i du pays f vers le pays h
$Pwmp_i^h$	Prix mondial des importations par le pays f du pays h
$Pwmrdm_i^f$	Prix mondial des importations par le pays f du reste du monde
$RDMSAV^f$	Compte courant vis-à-vis du reste du monde
$REGSAV^f$	Compte courant vis-à-vis de la ZLE
RKE^f	Revenu du capital des entreprises
RKM^f	Revenu du capital des ménages
RRK_i^f	Rémunération sectorielle du capital
$TOTASAV^f$	L'épargne totale
VA_i^f	Valeur ajoutée (volume)
WT_i^f	Indice de salaire nominal dans le secteur i
XDD_i^f	Demande domestique de bien i
XS_i^f	Produit composite dans le secteur i
XSD_i^f	Offre domestique dans le secteur i
XT_i^f	Absorption domestique du produit i
YDM^f	Revenu disponible des ménages
YG^f	Revenu de l'Etat
YL^f	Revenu de travail des ménages
YM^f	Revenu total des ménages
ER^f	Taux de change nominal
$TRGE^f$	Transferts de l'Etat aux entreprises exogènes)
$TRGM^f$	Transferts de l'Etat aux ménages (exogènes)
$TRGROW^f$	Transferts de l'Etat au reste du monde (exogènes)
$TROWM^f$	Transferts du reste du monde aux ménages (exogènes)

Paramètres

AD_i^f	Paramètre dans la fonction de production
a_{ij}^f	Coefficients techniques
α_i^f	Part dans la fonction de production
$AM1_i^f$	Paramètre de la fonction d'Armington (niveau 1)
$AM2_i^f$	Paramètre de la fonction d'Armington (niveau 2)
$AM3_i^f$	Paramètre de la fonction d'Armington (niveau 3)
AP_i^f	Paramètre de la fonction valeur ajoutée
AW_i^f	Paramètre dans la fonction d'emploi
$AX1_i^f$	Paramètre de la fonction CET (niveau 1)
$AX2_i^f$	Paramètre de la fonction CET (niveau 2)
$AX3_i^f$	Paramètre de la fonction CET (niveau 3)
$\beta_{E_i}^f$	Part du bien dans les dépenses d'investissement totales
$\beta_{LES_i}^f$	Part du revenu marginal dans la fonction LES
δ_1^f	Part dans la fonction Armington (niveau 1)
δ_2^f	Part dans la fonction Armington (niveau 2)
δ_3^f	Part dans la fonction Armington (niveau 3)
γ_1^f	Part dans la fonction CET (niveau 1)
γ_2^f	Part dans la fonction CET (niveau 2)
γ_3^f	Part dans la fonction CET (niveau 3)
λ^f	Part du revenu de capital des ménages
mps^f	Propensité marginale d'épargne
$P_{M1_i}^f$	Elasticité dans la fonction CES (niveau 1)
$P_{M2_i}^f$	Elasticité dans la fonction CES (niveau 2)
$P_{M3_i}^f$	Elasticité dans la fonction CES (niveau 3)
$P_{P_i}^f$	Elasticité dans la fonction de la Valeur ajoutée

$P_{X1_i}^f$	Elasticité dans la fonction CET (niveau 1)
$P_{X2_i}^f$	Elasticité dans la fonction CET (niveau 2)
$P_{X3_i}^f$	Elasticité dans la fonction CET (niveau 3)
$\sigma_{M1_i}^f$	Elasticité de substitution dans la fonction CES (niveau 1)
$\sigma_{M2_i}^f$	Elasticité de substitution dans la fonction CES (niveau 2)
$\sigma_{M3_i}^f$	Elasticité de substitution dans la fonction CES (niveau 3)
$\sigma_{P3_i}^f$	Elasticité de substitution dans la fonction de la Valeur ajoutée
$\sigma_{X1_i}^f$	Elasticité de substitution dans la fonction CET (niveau 1)
$\sigma_{X2_i}^f$	Elasticité de substitution dans la fonction CET (niveau 2)
$\sigma_{X3_i}^f$	Elasticité de substitution dans la fonction CET (niveau 3)
τmp_i^{fh}	Taux de droit de douane sur les importations du pays f en provenance du pays h
$\tau mrdm_i^f$	Taux de droit de douane sur les importations en provenance du reste du monde
$t \exp_i^{fh}$	Taux d'imposition sur les exportations du pays f vers le pays h
$t \expdm_i^f$	Taux d'imposition sur les exportations du pays f vers le reste du monde
TP_i^f	Taux de l'impôt sur la production
$txmp_i^{fh}$	Autres taxes sur les importations du pays f en provenance du pays h
$txmrdm_i^f$	Taxes sur les importations du pays f en provenance du reste du monde
ty_E^f	Taux d'imposition sur le revenu des entreprises
ty_M^f	Taux d'imposition sur le revenu des ménages

Liste des équations

Entreprises

- (1) $Pva_i^f VA_i^f = \alpha_i^f P_i^f XS_i^f$
- (2) $Pint_i^f Int_i^f = (1 - \alpha_i^f) P_i^f XS_i^f$
- (3) $P_i^f = \frac{1}{AD_i^f} \left[\frac{Pva_i^f}{\alpha_i^f} \right]^{\alpha_i^f} \left[\frac{Pint_i^f}{1 - \alpha_i^f} \right]^{1 - \alpha_i^f}$

$$(4) \text{Pint}_i^f = \sum_j a_{ji}^f \text{Pc}_j^f$$

$$(5) \text{VA}_i^f = \text{AP}_i^f \left[\theta_i^f (K_i^f)^{-p_{pi}^f} + (1 - \theta_i^f) (\text{LDT}_i^f)^{-p_{pi}^f} \right]^{-1/p_{pi}^f}$$

$$(6) \text{WT}_i^f = \text{Pva}_i^f (1 - \theta_i^f) (\text{AP}_i^f)^{-p_{pi}^f} \left[\frac{\text{VA}_i^f}{\text{LDT}_i^f} \right]^{1/\sigma_{pi}^f}$$

$$(7) \text{LD}_{lc_i}^f = \frac{\mu_{LC_i}^f \text{WT}_i^f \text{LDT}_i^f}{\text{WC}_{lc_i}^f}$$

$$(8) \text{WT}_i^f = \frac{1}{\text{AW}_i^f} \prod_{LC} \left[\frac{\text{WC}_{LC_i}^f}{\mu_{LC_i}^f} \right]^{\mu_{LC_i}^f}$$

$$(9) \text{RRK}_i^f = \text{Pva}_i^f \text{VA}_i^f - \text{WT}_i^f \text{LDT}_i^f$$

$$(10) \text{RKE}^f = (1 - \lambda^f) \sum_i \text{RRK}_i^f$$

$$(11) \text{ESAV}^f = (1 - \text{ty}_E^f) \text{RKE}^f + \text{TRGE}^f$$

Ménages

$$(12) \text{YM}^f = \text{YL}^f + \text{RKM}^f$$

$$(13) \text{YL}^f = \sum_i \text{WT}_i^f \text{LDT}_i^f$$

$$(14) \text{RKM}^f = \lambda^f \sum_i \text{RRK}_i^f$$

$$(15) \text{YDM}^f = (1 - \text{ty}_m^f) \text{YM}^f + \text{TRGM}^f + \text{ER}^f \text{TROWM}^f$$

$$(16) \text{CM}^f = \text{YDM}^f - \text{HSAV}^f$$

$$(17) \text{Pc}\{C\} = \text{Pc}\{C_{\min_i}^f + \beta_{LES}^f \left[\text{CM}^f - \sum_i \text{Pc}_i^f c_{\min_i}^f \right]\}$$

$$(18) \text{HSAV}^f = \text{SO}^f + \text{mps}^f \text{YDM}^f$$

$$(19) \text{DINV}_i^f \text{Pc}_i^f = \beta_{E_i}^f \text{TOTSAV}^f$$

$$(20) \text{DINT}_i^f = \sum_j a_{ij}^f \text{Int}_j^f$$

$$(21) \text{XT}_i^f = C_i^f + G_i^f + \text{DINV}_i^f + \text{DINT}_i^f + \text{DSTK}_i^f$$

$$(22) \text{TOTSAV}^f = \text{ESAV}^f + \text{HSAV}^f + \text{GSAV}^f + \text{ER}^f \text{FSAV}^f - \sum_i \text{Pc}\{\text{DSTK}\}$$

Etat

$$(23) YG^f = DIRTAX^f + IND TAX^f + \sum_{inomarch} RRK^f \{$$

$$(24) DIRTAX^f = ty_m^f YM^f + ty_E^f RKE^f$$

$$IND TAX^f = \sum_i TP_i^f P_i^f XS_i^f$$

$$+ ER^f \sum_i Pw mrdm_i^f Mrdm_i^f (tx mrdm_i^f + \pi nrdm_i^f (1 + tx mrdm_i^f))$$

$$+ \sum_i \sum_h Pw mp_i^{fh} MP_i^{fh} (tx mp_i^{fh} + \pi mp_i^{fh} (1 + tx mp_i^{fh}))$$

$$+ \sum_i pexrdm_i^f Exrdm_i^f texrdm_i^f + \sum_i \sum_h \exp_i^{fh} EXP_i^{fh} t \exp_i^{fh}$$

$$(26) DG^f = CG^f + TRGM^f + TRGE^f + ER^f TRGROW^f$$

$$(27) CG^f = \sum_i Pc_i^f G_i^f$$

$$(28) GSAV^f = YG^f - DG^f$$

Reste du monde

Importations

$$(29) XT_i^f = AM 1_i^f \left[\delta_i^f (MT_i^f)^{-p_{m1_i}^f} + (1 - \delta_i^f) (XDD_i^f)^{-p_{m1_i}^f} \right]^{1/p_{m1_i}^f}$$

$$(30) \frac{MT_i^f}{XDD_i^f} = \left[\frac{\delta_i^f Pd_i^f}{(1 - \delta_i^f) Pm_i^f} \right]^{\sigma_{m1_i}^f}$$

$$(31) Pc_i^f XT_i^f = Pd_i^f XDD_i^f + Pmt_i^f MT_i^f$$

$$(32) Pmt_i^f = \frac{1}{AM 2_i^f} \left[(\delta_{2_i}^f)^{\sigma_{M2_i}^f} (Pmreg_i^f)^{1 - \sigma_{M2_i}^f} + (1 - \delta_{2_i}^f)^{\sigma_{M2_i}^f} (Pmrdm_i^f)^{1 - \sigma_{M2_i}^f} \right]^{1/(1 - \sigma_{M2_i}^f)}$$

$$(33) Mreg_i^f = AM 2_i^{f(\sigma_{M2_i}^f - 1)} \left[MT_i^f \frac{\delta_{2_i}^f Pmt_i^f}{Pmreg_i^f} \right]^{\sigma_{M2_i}^f}$$

$$(34) Mrdm_i^f = AM 2_i^{f(\sigma_{M2_i}^f - 1)} \left[MT_i^f \frac{(1 - \delta_{2_i}^f) Pmt_i^f}{Pmrdm_i^f} \right]^{\sigma_{M2_i}^f}$$

$$(35) Pmreg_i^f = \frac{1}{AM3_i^f} \left[\sum_h (\delta_{3_i}^{fh})^{\sigma_{M/i}^f} (Pmp_i^{fh})^{1-\sigma_{M3_i}^f} \right] \sqrt[1-\sigma_{M3_i}^f]{}$$

$$(36) MP_i^{fh} = AM3_i^f \left(\sigma_{M3_i}^f - 1 \right) \left[Mreg_i^f \frac{\delta_{3_i}^{fh} Pmreg_i^f}{Pmp_i^{fh}} \right]^{\sigma_{M3_i}^f}$$

Exportations

$$(37) XS_i^f = AX1_i^f \left[\gamma_{1_i}^f (EXT_i^f)^{p_{X1_i}^f} + (1 - \gamma_{1_i}^f) (XSD_i^f) \sqrt[p_{X1_i}^f]{}$$

$$(38) \frac{EXT_i^f}{XSD_i^f} = \left[\frac{(1 - \gamma_{1_i}^f) Pext_i^f}{\gamma_{1_i}^f Pd_i^f} \right]^{\sigma_{X1_i}^f}$$

$$(39) P_i^f XS_i^f = \frac{1}{1 + tp_i^f} (Pd_i^f XsD_i^f + Pext_i^f EXT_i^f)$$

$$(40) Pext_i^f = \frac{1}{AX2_i^f} \left[(\gamma_{2_i}^f)^{-\sigma_{X2_i}^f} (Pexreg_i^f)^{1+\sigma_{X2_i}^f} + (1 - \gamma_{2_i}^f)^{-\sigma_{X2_i}^f} (Pexrdm_i^f)^{1+\sigma_{X2_i}^f} \right] \sqrt[1+\sigma_{X2_i}^f]{}$$

$$(41) Exreg_i^f = AX2_i^f \left(-\sigma_{X2_i}^f - 1 \right) \left[\frac{EXT_i^f Pexreg_i^f}{\gamma_{2_i}^f Pext_i^f} \right]^{\sigma_{X2_i}^f}$$

$$(42) Exrdm_i^f = AX2_i^f \left(-\sigma_{X2_i}^f - 1 \right) \left[\frac{EXT_i^f Pexrdm_i^f}{(1 - \gamma_{2_i}^f) Pext_i^f} \right]^{\sigma_{X2_i}^f}$$

$$(43) Pexreg_i^f = \frac{1}{AX3_i^f} \left[\sum_h (\gamma_{3_i}^{fh})^{-\sigma_{X3_i}^f} (Pexp_i^{fh})^{1+\sigma_{X3_i}^f} \right] \sqrt[1+\sigma_{X3_i}^f]{}$$

$$(44) EXP_i^{fh} = AX3_i^f \left(-\sigma_{X3_i}^f - 1 \right) \left[\frac{Exreg_i^f Pexp_i^{fh}}{\gamma_{3_i}^{fh} Pexreg_i^f} \right]^{\sigma_{X3_i}^f}$$

Balance courante

$$(45) PSAV^{fh} = \sum_i Pwmp_i^{fh} MP_i^{fh} - \sum_i Pwep_i^{fh} EXP_i^{fh}$$

$$(46) REGSAV^f = \sum_h PSAV^{fh}$$

$$(47) RDMAV^f = \sum_i Pwmrdm_i^f MRDM_i^f - \sum_i Pwewrdm_i^f Exrdm_i^f - TROWN^f + trgrow^f$$

$$(48) FSAV^f = REGSAV^f + RDMAV^f$$

Prix

$$(49) Pmp_i^{fh} = Pwmp_i^{fh} ER^f (1 + \tau mp_i^{fh}) (1 + txmp_i^{fh})$$

$$(50) Pmr dm_i^f = Pxmr dm_i^f (1 + \tau mr dm_i^f) (1 + txmr dm_i^f)$$

$$(51) Pwexp_i^{fh} ER^f = Pexp_i^{fh} (1 + texp_i^{fh})$$

$$(52) Pwer dm_i^f ER^f = Pexr dm_i^f (1 + texr dm_i^f)$$

$$(53) Pwexp_i^{fh} = Pwmp_i^{hf}$$

Conditions d'équilibre

$$(54) \sum_i LCD_{inf\ or_i}^f = LCS_{inf\ or}^f$$

$$(55) LCS_{inf\ or}^f = LCS0_{inf\ or}^f + U^f$$

$$(56) \sum_i LCD_{for_i}^f + U^f = LCS_{for}^f$$

$$(57) WC_{for}^f \geq WC_{for\ min}^f$$

$$(58) (WC_{for}^f - WC_{for\ min}^f) U^f = 0$$

$$(59) XSD_i^f = XDD_i^f$$

$$(60) MP_i^{fh} = EXP_i^{hf}$$

3-3-Analyse des résultats d'une libéralisation commerciale

Les effets d'une libéralisation commerciale entre les quatre pays de la ZLE Quadripartite sont globalement assez minimes et les chocs sur les agrégats économiques ont des effets contrastés, particulièrement pour le Maroc qui voit son bien-être régresser (variation équivalente négative). A l'opposé, les autres pays membres de la zone gagneront en termes de bien-être du fait que les consommateurs se tournent dorénavant vers des importations devenues moins chères à la suite de la libéralisation commerciale qui a entraîné un accroissement du volume des importations totales pour l'ensemble des pays.

L'augmentation des importations est consécutive à une substitution des importations des produits de l'UE et le reste du monde, en particulier pour l'Egypte et la Jordanie. Le Maroc et la Tunisie pour leur part ne connaissent pas de détournement important de leurs importations vers leurs partenaires du fait de leur intégration verticale avec l'UE.

On estime que la Jordanie est le pays qui connaît l'amélioration la plus significative de sa variation équivalente du fait que c'est le plus petit pays du groupe et pour lequel le marché est désormais devenu plus grand en particulier vis-à-vis du Maroc à qui il n'exportait pas beaucoup par le passé.

La mise en place d'une ZLE profite certainement aux pays qui détiennent des avantages comparatifs par rapport à leurs partenaires dans la zone. Dans ce sens, la Tunisie qui a

des avantages comparatifs dans les produits textiles leur trouve désormais des débouchés dans les pays partenaires suite à la réduction des tarifs douaniers. Le Maroc et l’Egypte, pays concurrents de la Tunisie dans le textile, perdent des parts de marché. Néanmoins, c’est le Maroc qui perd le plus du fait de l’importance de ce secteur dans la production totale du pays.

Globalement, le Maroc serait le grand et le seul perdant d’une libéralisation commerciale suite à la mise en œuvre de l’accord d’Agadir puisque celle-ci se traduirait par une baisse du PIB de 0,2 point. Cette perte proviendra essentiellement de la régression du PIB industriel qui enregistrera une baisse de 0,7 point et qui ne pourra pas être compensée par des augmentations extrêmement faibles du secteur agricole (+ 0,5) et tertiaire (+ 0,64).

En revanche, la Jordanie verra son bien-être augmenter de 0,9 point provenant essentiellement de la progression qui pourra être réalisée au niveau de tous les secteurs et surtout industriel avec 1,1 point de plus. Le secteur agricole et tertiaire connaîtront des augmentations respectives de 0,13 et 0,12 point.

La Tunisie quant à elle se trouve dans une situation intermédiaire en étant le deuxième pays bénéficiaire après la Jordanie avec un accroissement simulé de son PIB de 0,5, soit une augmentation de 0,45 point pour le secteur industriel et 0,4 point pour le secteur tertiaire. Par contre, à l’instar du Maroc, le PIB agricole enregistrera une baisse de 0,22 point.

Enfin l’Egypte sera également et légèrement bénéficiaire de l’application de l’accord d’Agadir puisque son PIB pourra progresser de 0,25 point seulement. Les trois secteurs enregistreront des augmentations éventuelles qui demeurent très faibles. Ainsi les secteurs agricole, industriel et tertiaire progresseront respectivement de 0,17, 0,01 et 0,3 point.

En général, le travail libéré par les branches industrielles, se réalloue dans les branches du secteur tertiaire, moins échangeables, qui connaissent alors un accroissement de leurs valeurs ajoutées dans tous les pays. Le Maroc enregistrera l’augmentation la plus élevée de son secteur tertiaire (+0,64%) du fait notamment de la main d’œuvre libérée du textile. Le tertiaire en Tunisie arrive en seconde place (0,40%), mais son accroissement dans ce cas est dû au travail libéré par le secteur agricole où la Tunisie est concurrencée par le Maroc. Ce dernier détenant des avantages comparatifs dans les produits agricoles connaîtra une progression de sa valeur ajoutée primaire de 0,5%.

Le taux de change réel au Maroc se déprécie pour rétablir l’équilibre externe. En effet, la supposition de la constance du compte courant comme hypothèse de fermeture du modèle oblige une dépréciation du taux de change réel pour accroître les exportations tout en entraînant les salaires à la baisse. A l’inverse, les autres pays enregistreront une amélioration de leurs termes d’échanges, voient leurs taux de change réels augmenter en entraînant une augmentation des salaires réels.

D’un autre côté, du fait que l’Accord d’Agadir n’a pas apporté des nouveautés importantes en ce qui concerne la circulation de la main d’œuvre, nous avons simulé dans une deuxième phase l’impact de cet accord de libre échange mais en posant cette fois-ci une restriction sur la mobilité du facteur travail. Ce dernier ne peut plus se déplacer vers les pays au sein desquels il est le mieux valorisé. Les résultats de cette

simulation dégagent des performances respectives des pays plus faibles que dans la première simulation lorsque la mobilité des facteurs de production n'a pas été prohibée. Toutefois, le Maroc apparaît moins perdant dans ce scénario du fait que les travailleurs ne peuvent pas migrer vers l'étranger et donc garder leur revenu à l'intérieur du pays

Conclusion

L'instauration d'une ZLE entre les quatre pays signataires de l'Accord d'Agadir ne leur permettra pas de tirer de grands profits d'une intégration fondée essentiellement sur les perspectives d'amélioration des échanges commerciaux. En effet, les pays de la région ne produisent pas les inputs intermédiaires nécessaires pour satisfaire les besoins mutuels en termes d'industrialisation. Ils ne sont non plus intégrés dans le système global des chaînes de production dans lequel ils peuvent être ordonnés et complémentaires entre eux pour importer et développer des composantes pour la réexportation et l'assemblage final.

D'un autre côté, les résultats minimes dégagés par nos simulations s'expliquent aussi par le fait qu'il n'existe pas de pays leader pouvant créer des forces centripètes qui contribueront au rapprochement d'activités pour les pays partenaires. En effet, les quatre pays de la ZLE atteignent quasiment le même niveau de développement économique et présentent des similarités dans leurs structures de production et de commerce. Ceci suggère que la réussite de cette coopération Sud/Sud devrait se faire en parallèle avec une coopération Nord/Sud. L'intégration Nord-Sud (régionalisme vertical) amènerait ainsi un processus de convergence, ce qui renforce l'intérêt pour ces pays à nouer des relations commerciales avec des pays développés, en particulier avec l'Union Européenne étant donnée sa proximité, son revenu élevé et ses échanges déjà importants dans cette zone.

D'autre part, il est à souligner que les quatre pays pratiquent encore une discrimination commerciale à l'encontre du Nord suite à une adhésion différenciée à l'OMC ainsi qu'à des signatures décalées des accords avec l'UE. Cette discrimination commerciale à l'encontre du Nord profite aux firmes localisées dans les pays protectionnistes créant ainsi une réallocation des activités au détriment des marchés plus protégés comme celui de l'Egypte. Les pays de la ZLE devront donc unifier leurs tarifs douaniers envers le Nord, en particulier l'UE, pour pouvoir entamer un processus de développement industriel commun de l'ensemble des pays membres.

D'autre part, tout accord Sud/Sud devrait être accompagné par un soutien financier pour compenser les pertes en termes de recettes douanières ainsi qu'en termes de détournement de commerce. Dans ce sens, l'actuel programme d'aide financière que l'UE s'engage à apporter aux pays signataires de l'Accord d'Agadir reste insuffisant. Sans des fonds structurels de l'Union Européenne qui constitueraient des mécanismes compensatoires, l'Accord d'Agadir, en tant qu'intégration Sud-Sud, restera de portée limitée pour accompagner les changements structurels de ces économies afin de permettre leur insertion dans les chaînes de production internationales.

Dans la perspective d'évolution de l'Accord d'Agadir, il semble que cette intégration régionale entre les quatre pays doive être revue dans un cadre plus global et ne pas être simplement limitée aux échanges commerciaux. Cet Accord devrait mettre en place un cadre réglementaire commun, des efforts éducatifs communs et un cadre institutionnel cohérent pour permettre la conception de grands projets d'investissement qui valorisent

les atouts des pays de la zone. Ceci nécessitera bien sur des mécanismes de financement et des techniques de réalisation qui permettent de tirer profit au même pied d'égalité pour tous les pays membres. En effet, la constitution de *clusters* autour de vecteurs stratégiques, en l'occurrence l'eau, l'énergie, le tourisme, l'économie de la connaissance (etc.), qui sont autant d'axes que ces pays devraient traiter ensemble pour asseoir une stratégie de co-développement de la zone toute entière. Ceci facilitera l'attraction d'un grand nombre d'investisseurs étrangers, ce qui est l'un des objectifs primordiaux de cette intégration Sud/Sud.

Bibliographie générale

- Adda.J, (1996), «La mondialisation de l'économie», tome 1, éditions de la Découverte..
- Alesina, A., R. Perotti, & E. Spolaore (1995), « Together or Separately? Issues on the Cost and Benefits of Political and Fiscal Unions », *European Economic Review, Papers and Proceedings*, April.
- Alesina, A., Spolaore E. & Wacziarg R., (1997), « Economic Integration and Political Disintegration », *NBER Working Paper Series*, N° 6163..
- Andriamananjara S. & Schiff M., (1998), « Regional Grouping among Microstates », *World Bank Working Paper*, N° 1922.
- Andriamananjara S., (1999), « On the Size and Number of Regional Integration Arrangements: A Political Economy Model », *World Bank Working Paper*, N° 2117.
- Artus P., (1996), « Délocalisations et effets sur le bien-être », *Caisse des Dépôts et Consignations*.
- Ayari. C (1995) : «Mise à niveau industrielle et zone de libre échange euro tunisienne»,
- Balasubramanyan, V.N. & Greenaway, D., (1992), « Economic Integration and Foreign Direct Investment: Japanese Investment in the EC », *Journal of Common Market Studies*, Vol. XXX, N°2.
- Baldwin R.E. - Forslid R., (1999), «The core periphery model and endogenous growth: stabilising and re-stabilising integration», *NBER Working Paper*, n°6899.
- Ballasa. B, (1961), *The theory of economic integration*, Homewood, Illinois ,
- Baumont C., (1997), « Croissance endogène des régions et espace », in. Célimène F. - Lacour C., «L'intégration régionale des espaces Bibliothèque de science régionale», *Economica*.
- Benlahcen Tlemcanani .M et Mairet .P (1997) : «Globalisation et régionalisation de l'économie mondiale : quelle stratégie d'insertion internationale pour les pays du Maghreb? », *Annales Marocaines d'Economie*, n°21.
- Bhagwati J.N., (1993), « Regionalism and Multilateralism: an Overview » in. De Melo J. & Panagariya A., «New dimension in regional integration», *Cambridge University Press*.
- Bhagwati, J. N., Greenaway, D. & Panagariya, A., (1998), « Trading Preferentially: Theory and Politics », *the Economic Journal* Vol. 108.
- Bilman .I (1991) : «Gagner la compétitivité mondiale», les éditions de l'organisation, Paris.

- Bjorvatn, K., (1999), « Third World Regional Integration », *European Economic Review*, N°43.
- Boisso, D. & Ferrantino, M., (1997), « Economic Distance, Cultural Distance, and Openness in International Trade: Empirical Puzzles », *Journal of Economic Integration*, Vol. 12, N°4.
- Bolton, P, G. Roland & E. Spolaore, [1996], « Economic Theory of the Break-Up and Integration of Nations », *European Economic Review*, n°40, pp.697-705.
- Boussetta .M (1999) : « Développement économique et relations entre le Maroc et l'UE : défis et opportunités », communication présentée au colloque Europe-Méditerranée : « Vers quel développement ? XIV^{ème} journées scientifiques de l'Association Tiers Monde, Ile de Bandol, France, 27-29 Mai.
- Boussetta .M (2000) : « Implications fiscales et commerciales des accords de Z.L.E : les cas du Maroc avec l'UE, la Tunisie et l'Egypte », *Revue Marocaine d'Administration et du Développement local*, n°33, Septembre.
- Boussetta .M (2000) : « Relations Maghreb-UE : Evolution et perspectives », Communication présentée au Forum marrocco-corréen, Rabat, avril.
- Boussetta, (2001), « ZLE et mise à niveau du secteur industriel au Maroc et en Tunisie », Communication présentée aux 7^{èmes} journées scientifiques de l'Economic Research Forum, Amman, Jordanie, 25-29 octobre.
- Boussetta, M, (2002), « Processus de Barcelone et partenariat euro-méditerranéen : le cas du Maroc avec l' UE », Working Paper N° 1010, ERF, Egypte.
- Boussetta, M (2005), Intégration sud – sud et coût du non Maghreb, Projet FEMISE.
- Bradley, J., & Fitzgerald, J., (1988), « Industrial Output and a Factor Input Determination in an Econometric Model of Small Open Economy », *European Economic Review*, N°32.
- Brunner, A.D. & Naknoi, K., (2003), « Trade Costs, Market Integration, and Macroeconomic Volatility », IMF Working Paper, n° 54.
- Casella, A., (1992), « On markets and clubs: Economic and political integration of regions with unequal productivity », *American Economic Review*, Papers and Proceedings, May.
- Cawley R. – Davenport M., (1988), « Partial equilibrium calculations of the impact of the Internal Market barriers in the European Community », *Research on the Cost of Non-Europe*, Vol. 2.
- Centre Marocaine de conjoncture (1998), « Libre échange et mise à niveau », *Bulletin* n°18, Juillet.

- Chang W. & Winters L.A., (1999), « How Regional Blocs affect Excluded Countries: The Price Effects of MERCOSUR », World Bank Working Paper, N° 2157.
- Clarete, R., Edmonds, C. & Seddon Wallack, J., (2003), « Asian Regionalism and its effects on Trade in the 1980'S and 1990's », Journal of Asian Economics, Vol. 14, N°1.
- Commission Européenne, (1988a), 1992 : «La nouvelle économie européenne», Economie Européenne, n°35, mars.
- Commission européenne, (1988b), 1992, «Le défi», Flammarion.
- Commission européenne, (1990), «Marché unique, monnaie unique», Economie Européenne, n°44, octobre.
- Decaluwé, B., et Martens, A., (1988), «CGE Modeling and Developing economies: A concise Empirical survey of 73 applications to 26 countries», Journal of Policy Modelling, vol.10, n° 4.
- De La Torre, A. & Kelly, M., (1992), « Regional Trade Arrangements », IMF Occasional Paper, N°93.
- De Melo J. & Panagariya A., (1993), «New Dimension in regional integration», Cambridge UP.
- De Melo J., Panagariya A. & Rodrik D., (1993), « The Regionalism: a Country Perspective», in De Melo J. & Panagariya A., «New Dimension in regional integration», Cambridge University Press.
- Dervis, K., De Melo, J. et Robinson, S., (1982), « General equilibrium models for development policy, World Bank, Washington D.C».
- El Aidouni A. (1999), «L'industrie marocaine et l'insertion dans l'économie mondiale», thèse d'Etat, Rabat.
- El Malki, H. (2000), «La Méditerranée face à la mondialisation», les éditions Toubkal.
- Ethier W., (1982), «National and international scale economies in the theory of international trade», American Economic Review.
- Ethier W.J., (1998), « The New Regionalism », The Economic Journal, N°108.
- Frankel J. & Wei S.J., (1998), « Open Regionalism in a World of Continental Trade Blocs », IMF Staff Papers, Vol. 45, N°3.
- Frankel J., Stein E. & Wei S. J., (1995), « Trading Blocs and the Americas: the Natural, the Unnatural and the Super-natural », Journal of Development Economics, Vol. 47.

- Frankel J., Stein E. & Wei S. J., (1996), « Regional Trading Arrangements: Natural or Super-natural? », NBER Working Paper Series, N°5431.
- Freund C.L. & MC Laren J., (1999), « On the Dynamics of Trade Diversion: Evidence from Four Trade Blocs », Board of Governors of the Federal Reserve System International Finance Discussion Papers, N° 637.
- Gemdev, A (1994), « L'intégration régionale dans le monde : Innovation et ruptures », éditions Khatkhata.
- Genberg, H. & Nadal De Simone, F., (1993), « Regional integration agreements and macroeconomic discipline », in *Regional integration and the Global Trading system*, Anderson K & Blackhurst, R., Saint Martin Press, N.Y.
- Ghorbal, A (1999), « Nouveaux regards sur le développement au Maghreb », in Pour une approche alternative du développement, Fondation Ibn Abdel Aziz, Casablanca.
- Glick, R. & Rose, A.K., (2002), « Does Currency Union affect Trade? The Time Series Evidence », *European Economic Review*, N°6.
- Goldsbrough, D. J., (1979), « The Role of FDI in External Adjustment Process », IMF staff Papers, Vol. 26, N°4.
- Grossman G.M. & Helpman E., (1995), « The Politics of Free-Trade Agreements », *American Economic Review*, Vol.85, N°4.
- Grossman, G. & Helpman, H., (2002a), « Integration versus Outsourcing in Industry Equilibrium », *Quarterly Journal of Economics*, Vol. CXVII, n° 1.
- Grossman, G. & Helpman, H., (2002b), « Outsourcing in the global economy », NBER Working Paper.
- Grossman, G. & Helpman, H., (2002c), « Outsourcing versus FDI », in *Industry Equilibrium* », NBER Working Paper, n° 9600.
- Halevi, J., (1996), « The Significance of the Theory of Vertically Integrated Processes for the Problem of Economic Development », *Structural Change and Economic Dynamics*, n°7.
- Hufbauer, G.C., - J.G. Chilas, (1974), « Specialisation by industrial countries », Extent.
- Hugon .PH, (2002), *Les économie en développement à l'heure de la regionalisation* , Karthala.
- Hugon .PH, (1998) ,*La régionalisation comparée en Afrique sub- saharienne et en Asie de l'Est* ,Revue Tiers Monde ,TomeXXXIX ,N°155, Juillet –Septembre .
- Hugon .PH (1997), *Economie politique internationale et mondialisation* Editions Economica .

- IFO - Prometitia (1988), «The cost of non-Europe in the textile-clothing industry», Research on the Cost of Non-Europe, Vol. 1.in, colloque de l'Union maghrébine des Economistes, Rabat, octobre.
- Kenichi .O (1991) : «L'entreprise sans frontières : nouveaux impératifs stratégiques», inter-éditions, Paris.
- Krueger A.O., (1992), « Government, Trade and Economic Integration », American Economic Review, May.
- Krueger A.O., (1995), « Free Trade Agreements versus Customs Unions », NBER Working Paper Series, N°5084.
- Krueger A.O., (1997), « Trade Policy and Economic Development: How we Learn », American Economic Review, March.
- Krugman .P (1998), « La mondialisation n'est pas coupable : vertus et limites du libre échange», éditions la Découverte.
- Krugman P., (1980), «Scale economies, product differentiation and the pattern of trade», American Economic Review, vol.70 n° 5, December.
- Krugman P., (1990), «Geography and Trade», the MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Krugman P., (1991), « The Move toward Free Trade Zone », in «Policy implications of Trade and Currency Zones», A Symposium Sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City, Jackson Hole.
- Krugman P., (1993), « Regionalism and Multilateralism: an Analytical Notes », in De Melo J. & Panagariya A., «New dimension in regional integration», Cambridge University Press.
- KrugmanP (1991), «Postand Present of Arab Economic Integration», First Annual Conference, Mit Press.
- Lafay .G et Kesenci .U, (1994), «Maîtriser le libre échange, éditions Economica, Paris.
- Langhammer R.J., (1992), « The Developing Countries and Regionalism », Journal of Common Market Studies, Vol. XXX, N°2.
- Lankes, H.P. & Venables, A.J., (1996), « Foreign Direct Investment » in «Economic Transition: The Changing Pattern of Investments », Economic of Transition, Vol. 4, N°2.
- Les enjeux du partenariat euro-méditerranéen (1998), Institut de la méditerranée/Economic Reseach Forum, éditions de l'aube.

- Lin J.Y. & J.B. Nugent, (1995), « Institution and Economic Development », in Behrman, J & T.N. Srinivassan, Handbook of Development Economics, Vol.3.
- Llyod.J.P (1992), Régionalisation et commerce mondial, Revue économique de l'OCDE, N°18, Printemps.
- Markusen J.R., (1981), «Trade and the gains from trade with imperfect competition », Journal of International Economics, vol. 11.
- Maroc-UE (1997) : «Quelle stratégie pour relever le défi de la Z.L.E. ? », Colloque organisé à Casablanca les 11-12 Mars.
- Martin P., (1999a), «Public policies, regional inequalities and growth», CEPR Working Paper, n°1841, mars.
- Martin P., (1999b), «Can regional policies affect growth and geography in Europe? », The World Economy, vol. 21, n°6, août.
- Mekkaoui, A, (2000), «Partenariat euro-marocain, une intégration régionale stratégique», Editions de l'Harmattan.
- Middelfart-Knarvig, K.H., H.G. Overman, S.J. Redding, - A.J. Venables, (2000), «The location of European industry. Report prepared to the Directorate General for Economic and Financial Affairs», European Commission. Economic Papers 142, ECFIN/318/00-EN.
- Molle, W., - S. Boeckhout, (1995), «Economic disparity under conditions of integration: a long term view of the European case». Papers in Regional Science 74, (2), 105–123.
- Morisson, C., (1989), «La faisabilité des politiques d'ajustement structurel», OCDE, Paris.
- Muchielli.J.L et Célimène.F. (1994), « Mondialisation et régionalisation», Economica.
- Narula, R., & Wakelin, C., (1998), « The Pattern and Determinants of US FDI», in Matsuyama K., (1991), «Increasing returns, industrialization and the indeterminacy of the equilibrium», Quarterly Journal of Economics, vol. 106.
- NG F. & yeats A., (1997), « Open Economies Work Better! Did African's Projectionist Policies Cause its Marginalization in World Trade », World Development, Vol. 25, N°6.
- Nishikawa J., (1998), « Le Régionalisme Economique dans les Années 90. Le Régionalisme d'aujourd'hui et la Théorie de l'Intégration Economique », Economie et Société, Hors-Série, N°34.
- Obstfeld, M. & Rogoff, K., (1995), « Exchange Rate Dynamics Redux », Journal of Political Economy, Vol. 103.

- OCDE, (1993), «Intégration régionale et pays en voie de développement, OCDE, Paris.
- OCDE, (1995), «Intégration régionale et système commercial multilatéral, OCDE, Paris.
- Oman C., (1991), «Globalisation et régionalisation : quels enjeux pour les pays en développement ? », OCDE, Paris.
- Ottaviano G., (1996), «Monopolistic competition, trade and endogenous spatial fluctuations», NBER Working Paper n° 1327 february.
- Ottaviano, G., Thisse, J.F., [2002], « Integration, Agglomeration and the Political Economics of Factor Mobility », Journal of Public Economics, Vol. 83, n°3. .
- Oualaalou.F (1995), «Zone de libre échange maghrébine et euro-maghrébine», Nations Unies, Juin.
- Ould aouidia.J (1996), «Les enjeux de la nouvelle politique méditerranéenne de l'Europe», Monde Arabe –Machrek, n°153.
- Pain, N., (1993), « An Econometric Analysis of Foreign Direct Investment in the United-Kingdom », Scottish Journal of Political Economy, N°40.
- Pain, N., (1996), « Continental Drift: European Integration and the Location of UK Foreign Direct Investment », Document Internet.
- Paluzie, E., J. Pons, A. Tirado, (2001), «Regional integration and specialization patterns in Spain», Regional Studies 38, (4), 285-296.
- Panagariya A., (1998), « The Regionalism: An Overview », Mimeo, University of Maryland.
- Panagariya, A., (2000), « Preferential Trade Liberalisation: the Traditional Theory and New Developments », Journal of Economic Literature, Vol. XXXIX, N°2.
- Papanastassiou, M., & Pearce, R., (1990), « Host Country Characteristics and the Sourcing Behaviour of the UK Manufacturing industry », University of Reading Discussion Papers in International Investment and Business Studies, Series B, Vol. II, N°140.
- Peat Marwick, (1988), «The cost of non-Europe for business services», Research on the Cost of Non-Europe, Vol. 1.
- Price Waterhouse, (1988), «The cost of non-Europe in financial services», Research on the Cost of Non-Europe, Vol. 1.
- Puga D. & Venables A.J., (1999), « Agglomeration and Economic Development: Import Substitution vs. Trade Liberalisation », Economic Journal, Vol. 109.

- Rainelli .M (1993): «Economie industrielle», Dalloz, Paris.
- Rainelli .M (2003), La nouvelle théorie du commerce international, Editions la Découverte.
- Ravanel .B (1990) : «La Méditerranée : le Nord contre le Sud», éditions l'Harmattan, Paris.
- Regnault.H (1998), «Asymétrie d'intégration et construction euro –méditerranéenne», in, Annuaire de la Méditerranée. 1998.
- Reich, .R (1993), «Economie mondialisée», Dunod.
- Reich.R (1993), «Economie mondialisée, Dunod.
- Ricci L.A., (1999), « Economic Geography and Comparative Advantage : Agglomeration versus Specialization », European Economic Review, Vol. 43
- Rivera-Batiz L.A. - Romer P., (1991), «Economic integration and economic growth», Quarterly Journal of Economics.
- Roura, M. Parellada, (eds.), «The EMU and Regional Convergence», Berlin, Heidelberg, New York.
- Rousset, M, (1998), «Le non –Maghreb, un espace à risque», in Annuaire de la Méditerranée.1998.
- Sand-Zantman, A., « Modèle d'équilibre général calculable et répartition des revenus dans les pays en voie de développement : quelques éléments d'évaluation », Erudite-Université Paris XII et CEDI-Université Paris XIII, Document Erudite n° 94-09.
- Saxonhouse G.R., (1992), « Trading blocs and East Asia », in DE MELO J. & PANAGARIYA A., New dimension in regional integration, Cambridge University Press.
- Schiff M., (2000), « Multilateral Trade Liberalization, Political Disintegration and the Choice of Free Trade Agreement versus customs Unions », World Bank Working Paper, N°2350.
- Schiff M., (2002), « Regional Integration and Development in Small Sate », World Bank Working Paper, N°2797.
- Schubert, K., (1994), «Les modèles d'équilibre Général calculable : une revue de Littérature», Revue d'économie politique 103 (6)..
- Sefrioui, F. (sous la direction de) (1997) maghrébine, «Globalisation et compétitivité, les dynamiques des systèmes productifs dans le contexte de libre échange», Editions Esprit.

- Siroen .J.M, (1998a), L'OMC et la mondialisation des économies, IRES et CFCEGC.
- Siroen .J.M, (2004) , La régionalisation de l'économie mondiale , Editions de la Découverte..
- Smith A. – Venables A., (1988), «The costs of non-Europe: an assessment based on a formal model of imperfect competition and economies of scale», Research on the Cost of Non-Europe, Vol. 2.
- Soloaga I. & Winters A. (1999), « Regionalism in the Nineties, What Effect on Trade », World Bank Working Paper, N° 2156.
- Tahir, J, (1998), «An Assessment of Free Zones in Arab Countries, Performance and Main features, Conference on New Economic Development and their Impact on Arab Economies». Tuinisia 3-5 June.
- Taylor, L., 1980, «Structuralist Macroeconomics: Applicable Models for the Third World, Basics Books, N.Y. »
- Venables A.F., (2000a), « Winners and Losers from Regional Integration Agreements », CEPR Discussion Paper Series, N°2528.
- Venables A.F., (2000b), « Les Accords d'Intégration Régionale, Facteurs de Convergence ou de Divergence », Revue d'économie du développement, Vol. 0, N°1-2.
- Venables A.J., (1996), «Equilibrium locations of vertically linked industries», International Economic Review vol. 37 n° 2, may.
- Viner J., (1950), «The customs union issue, New York», Carmegue Endowment for International Peaces
- Walz U., (1995), «Transport costs, intermediate goods and localized growth», CEPR Discussion Paper n° 1267 November.
- Walz, U., (1999), «Dynamics of regional integration», Heidelberg.
- Wang, Z. Q., & SWAIN, N. J., (1995), « The Determinants of Foreign Direct Investment in Transforming Economies: Empirical Evidence from Hungary and China », Weltwirtschaftliches archiv, Vol. 131, N°2.
- Wei S.J., (2001), « To divide or to Unite: a theory of Secessions », mimei, University of California – Berkeley, November.
- WORLD BANK, (1989), « Regional Integration and Economic Development », Document de travail, Département de l'industrie et de l'énergie, Wahington D.C.
- Young A., (1991), «Learning by doing and the dynamic effects of international trade», Quarterly Journal of Economics, may.

Zarouk.J (2000), «Integrating Free Trade Agreements MDF3», Workshop in Global Trade and Regionalism, Cairo February 5-8.

Zarouk.J (2000), «The Intra-regional Trade and Greater Arab Free Trade Area Economic Trends in MENA Region», Cairo, Economic Research Forum.

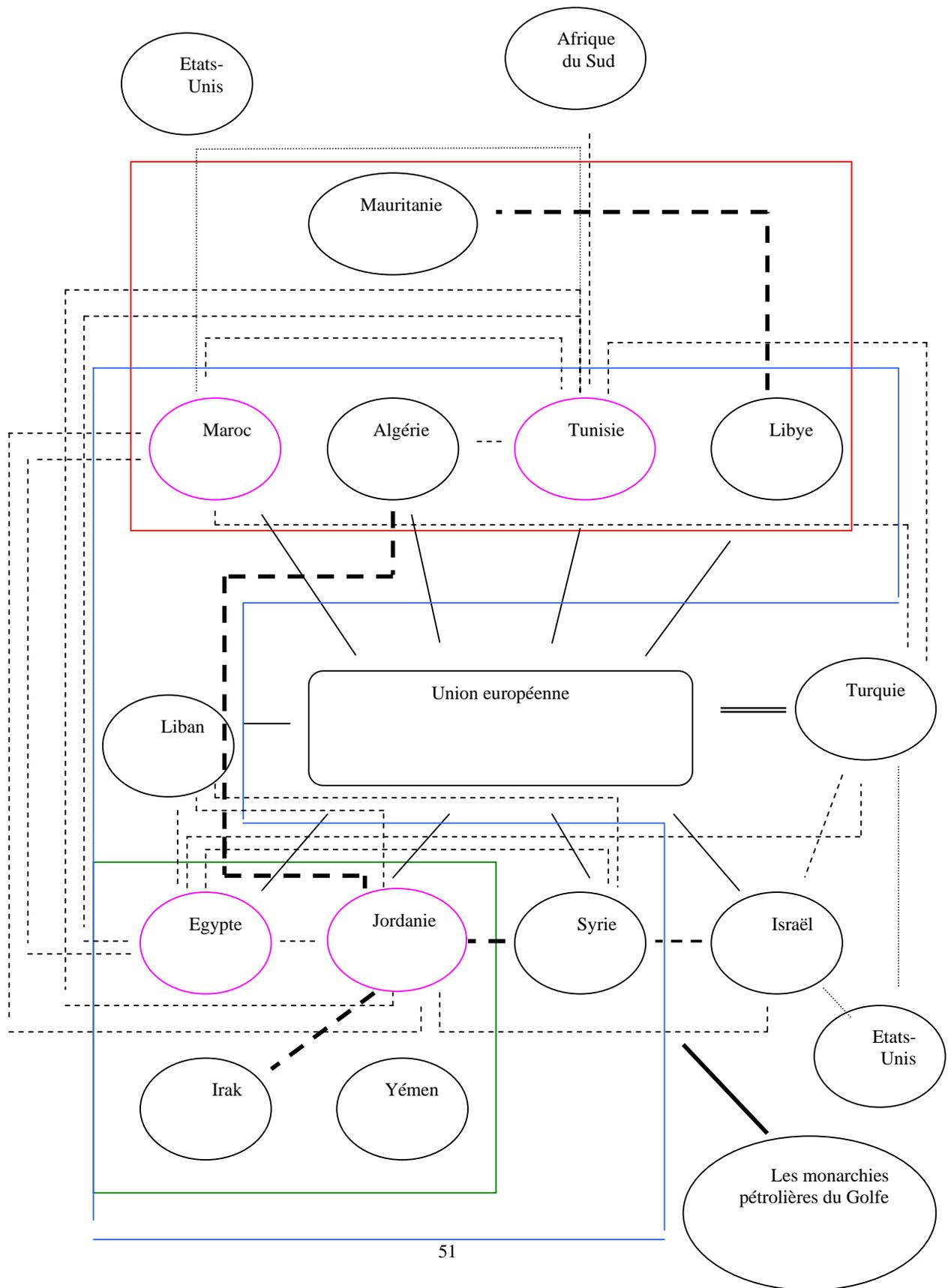
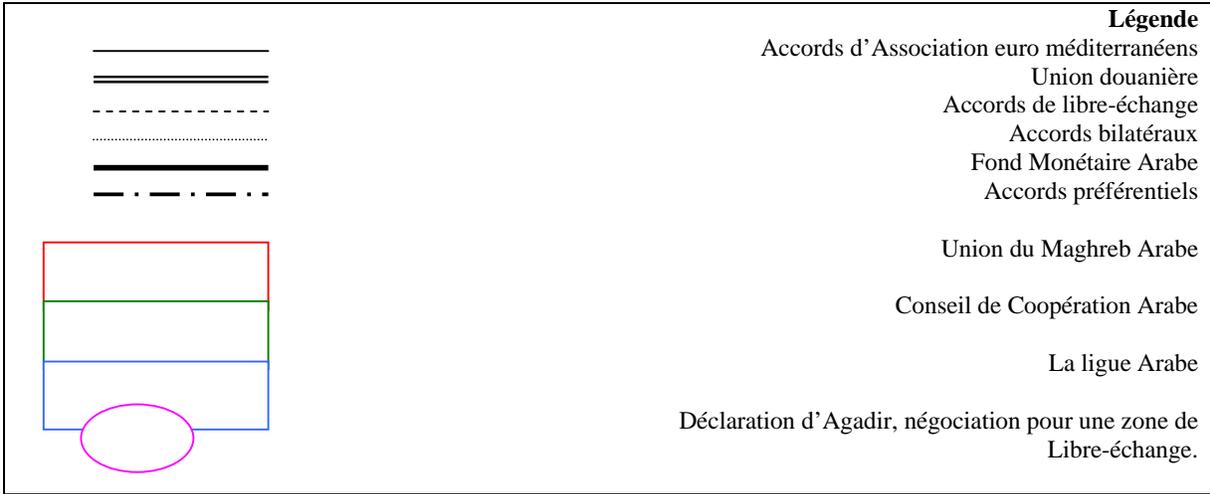


Figure n°1 : Phénomène du « Spaghetti Bowl » (BHAGWATI [1995])



Graphique n°2 : Les effets d'une intégration sud/sud en présence d'économies d'échelle

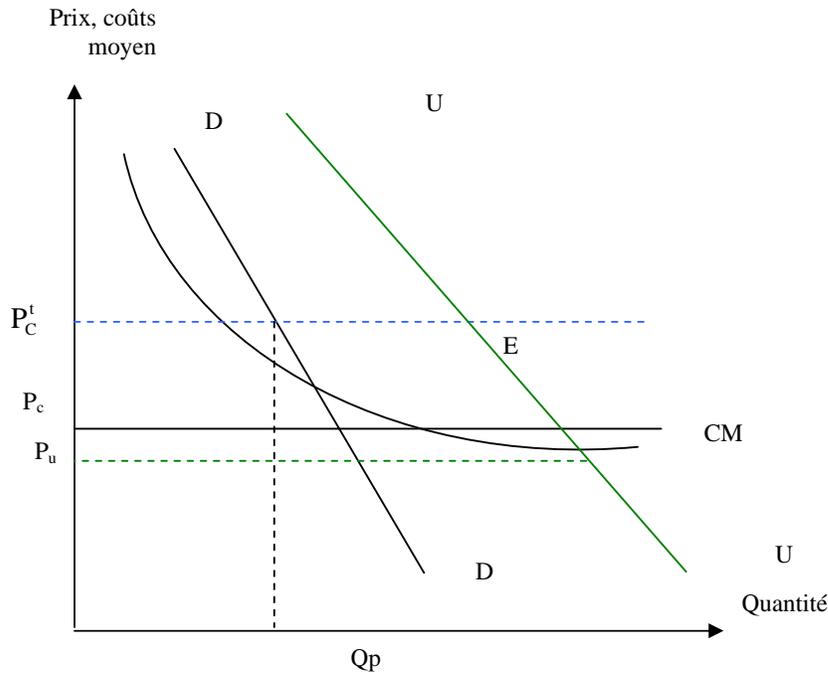


Tableau N°1 : Les différentes conceptions de l'intégration régionale.

Libérale par le marché	Volontariste par le Plan	Territoriale par les firmes	Institutionnaliste par les règles	Diplomatique par les transferts de souveraineté
Conception				
- Cadre de la concurrence pure et parfaite et de l'équilibre, ajustement par le marché.	- Vision volontariste d'un plan régional de développement ex ante et de programmation par les Etats	- Concurrence imparfaite. - Vision d'acteurs pluriels en situation asymétrique	- Environnement institutionnel réducteur d'incertitude - Ancrage des politiques	- Transfert de souveraineté - Union politique
- Coordination ex post des activités par les prix sur un marché élargi	- Protection vis-à-vis de l'extérieur - Déconnexion	- Coordination non marchande (réseaux intra-firmes)	- Signal	
- Libéralisation et ouvertures extérieures		- Coûts de transaction - Effets d'agglomération - Conflits/jeux coopératifs		
Objectifs				
- Bien être des consommateurs	- Coalition, pouvoir de négociation	- Interdépendance des acteurs ; externalités positives	- Création institutionnelle	- Confédération ou fédération des Etats
- Concurrence.	- Industrialisation	- Coopération fonctionnelle	- Crédibilité des politiques économiques	- Prévention des conflits, sécurité
- Création de trafic	- Complémentarité entre régions	- Maîtrise des variables jouant à l'échelle régionale	- Ancrage monnaie	- Dilution des préférences
- Libre circulation des produits et des facteurs de production	- Programmation de la production et aménagement des territoires planifiés à long terme au niveau des Etats	- Réduction des coûts de transaction	- Banque régionale	- Echanges et projets joints moyens de dépasser les rivalités politiques
- Respect des avantages comparatifs	- Objectifs redistributifs et spatiaux	- Compensation des asymétries	- Coordination ou unification des politiques économiques	- Production de biens publics régionaux
- Economie d'échelle				- Pouvoirs de négociation
Moyens				
- Zone de libre-échange, association de coopération	- Institutions et autorités régionales - Protection de l'espace régional	- Politiques incitatives vis-à-vis des acteurs à vocation régionale - Appui de pôles régionaux	- Accords Nord-Sud - Accords d'intégration régionale	- Accords de stabilisation monétaire - Union monétaire
- Unions douanières : politiques tarifaires	- Investissements publics	- Favoriser des apprentissages	- Mécanismes stabilisateurs régionaux	- Unification des politiques sectorielles et macroéconomiques
- Union monétaire : vérité du change,	- Infrastructures régionales	- Convention et accords limitant les incertitudes des acteurs	- Innovation institutionnelle	- Instances de prévention des conflits
	- Mécanismes	- Actions régional ad hoc	- Transfert de	- Forces d'intervention

marché libre des changes, convertibilité des monnaies et libre transfert des capitaux	compensateurs et redistributifs forts (péréquation)	- Mécanismes compensateurs	crédibilité	régionales
-Cadre institutionnel léger	-Planification régionale			

Indicateurs

-Avantages comparatifs révélés	- Unification des politiques économiques et sociales	- Importance des relations économiques marchandes et non marchandes transfrontières	- Unification du droit et des règles	-Degré de transfert de souveraineté
-Mobilité régionales des facteurs	- Projets conjoints	- Horizon spatial des acteurs	-Convergence des politiques économiques	- Action des pays hégémoniques
- Réduction des coûts de production	- Capacité de négociation internationale des instances régionales	- Degré de maîtrise de l'information au niveau régional	- Production de normes et de règles	- Poids des lobbies
- Elargissement du marché par hausse du revenu par tête	- Degré de protection tarifaire et non tarifaire de l'espace régionale	-Coordination des actions au niveau régional	-Attractivité des capitaux	-Production de biens publics régionaux
-Ouverture commerciale	-Economie d'échelle pour industries régionales	-Echanges officiels et non officiels	-Horizon long termiste des opérateurs	
- Création de trafic détournement		-Importance des réseaux et des relations de proximité		
-Economie d'échelle		Effets d'agglomération		
« Régionalisme ouvert »	« Régionalisme fermé »	« Régionalisme polarisé » de facto	« Régionalisme normatif » de jure	« Régionalisme fédérateur »

Source : Ph .HOGON, Les économies en développement à l'heure de la régionalisation, KARTHALA, 2003, P.35-36.

Tableau N° 2 : Accords régionaux selon leur intensité

Degré d'intégration	Coopération économique fonctionnelle	Accord préférentiel	Zone de Libre- change	Union douanière	Marché commun	Union économique	Union monétaire	Union politique
Projets sectoriels	COI SADCC							
Avantage réciproques tarifaires et non tarifaires aux échanges entre pays membres		+ APEC ASACR COMESA	-					
Suppression des tarifs et des restrictions quantitatives entre pays membres		+ 	ZLA (Asean) Alena + COMESA CEDEAO					
Tarifs extérieur commun		+ 	+ 	SACU ANCOM EAC+Mer cosur CARICO M MCAC				
Libre circulation des facteurs entre membres					+			

		+	+	+	(CEDEA O° (COMES A)			
Harmonisation des politiques économiques		+	+	+	+	+	UEMOA CEMAC	
Degré d'intégration	Coopération économique fonctionnelle	Accord préférentiel	Zone de Libre- change	Union douanière	Marché commun	Union économique	Union monétaire	Union politique
Unification de certaines politiques (intégration monétaire)		+	+	+	+	+	+	UEMOA CEMAC CMA
Unification des politiques et transfert de souveraineté à un organisme supranational		+	+	+	+	+	+	+
								UE

Source : Ph .HOGON, Les économies en développement à l'heure de la régionalisation, KARTHALA, 2003, P.31-32.

() : Projet, + : Acquis

ASEAN : Association des nations de l'Asie du Sud-Est	CMA : Common Monetary Area
ANCOMA : Marché commun andin	COI : Commission De L'océan Indien
APEC : Forum de coopération économique Asie-pacifique	COMESA: Marché Commun de l'Afrique De L'est Et De L'Afrique Australe
ASCAR : Association Sud-asiatique de coopération régionale	EAC : East African Community
CARICOM : Caribbean Community and Common Market	MCAC : Marché commun d'Amérique centrale
UEMOA: Union économique et monétaire ouest-africaine	Mercosur : Mercado comun del Sur
CEDEAO : Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest	SACU : Union douanière de l'Afrique australe
CEMAC : Communauté économique et monétaire d'Afrique centrale	SADC : Communauté pour le développement de l'Afrique australe
CEPGL : Communauté économique des pays des Grands Lacs	UFM : Union du fleuve Mano
	ZLA (AFTA) : Zone de libre – échange de l'ASEAN (ANASE)

Tableau N° 3 : Indicateurs macroéconomiques (2002-2005)

	Maroc	Tunisie	Egypte	Jordanie
Population (millions)*	30168	10022	74033	5411
Taux de chômage	11	14,2	9,5	10,9
PIB PPP par tête en \$US*	3992	7159	3896	4317
PIB (millions de \$ US)*	52326	29135	89825	12965
Taux de croissance économique (%annu moyen)	4,7	4,5	3,4	4,6
Solde budgétaire	-5,6	-3,2	-5,5	-11,3
Taux d'inflation	1,6	2,8	4,7	1,9
Taux d'investissement	24	24,8	17,4	20,1
Déficit courant (en% PIB)	2,3	-3,4	1,9	3,5
Service de la dette	19,2	15,5	9,7	11,4
Réserves de change	9,6	2,8	7,9	7,8

Source : FEMISE, 2006

Tableau N°4 : Structure des exportations et des importations de marchandises par pays

	Maroc	Tunisie	Egypte	Jordanie
Exportations				
Alimentation	22,7	4,3	8,0	8,6
Boissons et tabac	0,1	1,0	0,1	0,2
Matières premières hors pétrole	10,9	1,8	9,0	16,4
Combustibles et minerais	2,1	7,2	36,9	0,4
Huiles et graisses	0,5	5,9	0,8	0,4
Chimie	6,9	11,8	7,5	45,3
Produits manufacturiers	4,1	6,9	19,9	7,1
Machines et matériel de transport	13,0	13,3	0,9	9,5
Articles manufacturiers	38,8	47,8	12,1	8,0
Produits non classés	0,9	0,0	4,7	4,2
Total	100	100	100	100
Importations				
Alimentation	8,8	6,1	18,4	18,8
Boissons et tabac	0,8	0,7	1,5	1,7
Matières premières hors pétrole	3,7	4,2	6,7	2,6
Combustibles et minerais	3,6	6,7	6,1	0,2
Huiles et graisses	1,7	1,4	2,6	3,1
Chimie	9,0	8,5	11,8	13,1
Produits manufacturiers	26,7	26,5	17,9	15,8
Machines et matériel de transport	34,5	34,7	26,3	32,8
Articles manufacturiers	9,8	11,1	3,9	10,1
Produits non classés	1,3	0,3	4,8	1,9
Total	100	100	100	100

Source : CNUCED 2005

Tableau N°5 : Origine des importations (en % de la valeur totale CAF)

Exportations	Maroc	Tunisie	Egypte	Jordanie	UE	Reste du Monde	Total
Maroc	-	0,5	0,3	0,2	76,3	22,7	100
Tunisie	0,7	-	0,4	0,1	80,3	18,5	100
Egypte	1,4	0,3	-	1,6	34,1	62,6	100
Jordanie	0,1	0,3	1,0	-	4,1	94,5	100
Importations							
Maroc	-	0,5	0,9	0,0	59,8	38,8	100
Tunisie	0,5	-	0,5	0,1	73,6	25,4	100
Egypte	0,1	0,1	-	0,3	29,0	70,5	100
Jordanie	0,3	0,0	2,1	-	26,6	71,0	100

Source : CNUCED 2005

Tableau 6 : Flux d'investissements directs étrangers (2002-2005)

	2002		2003		2004		2005	
	En millions US\$	En % du PIB	En millions US\$	En % du PIB	En millions US \$	En % du PIB	En millions US\$	En % du PIB
Maroc	428	1,3	2279	2,7	1070	1,9	2933	2,9
Tunisie	710	3,4	584	0,2	639	0,9	782	1,1
Egypte	647	0,8	237	0,3	8159	2,3	5378	2,7
Jordanie	56	1,3	379	3,5	651	10,6	1532	26,6
Total	1841		3479		10519		10625	

Source : CNUCED 2006

Tableau 7 : Droits de douane moyens en (%)

	Taux de protection global	Agriculture	Industrie	Primaire
Maroc	20,7	43,1	19	14,3
Tunisie	20,0	56,2	17,3	8,9
Egypte	28,9	16,4	32,1	4,7
Jordanie	11,1	18	10,9	4,7
UE	3,1	15,9	2,4	0,1
Pays à revenu intermédiaire	9,7	21,5	8,9	3,9
Monde	5,5	17,8	4,7	1,4

Source : IFPRI

Tableau 8 : Taux de droits de douane moyens par pays (en %)

	Maroc	Tunisie	Egypte	Jordanie	UE
Maroc	-	15,8	20,5	11,1	18,9
Tunisie	16,6	-	15,9	15,7	12,7
Egypte	14	15,1	-	10,2	28,6
Jordanie	4,5	7,1	5,8	-	12,6

Source: IFPRI

Tableau N°9 : Evolution des échanges entre le Maroc et l’Egypte (2001-2005)**(En millions en dh)**

	2001	2002	2003	2004	2005
I- Commerce extérieur					
Importations	233,9	608,3	1181,6	862,8	1421,6
Part dans le total en %	0,4	0,5	0,9	0,5	0,8
Exportations	317,5	218,5	236,9	210,9	202,0
Part dans le total en %	0,4	0,3	0,3	0,2	0,2
Solde commercial	-216,4,	-389,8	-944,7	-651,9	-1219,6
Taux de couverture en %	59,5	35,9	20,0	24,4	14,2
II- Recettes voyages	563,2	583,2	85,9	68,8	81,9
Part dans le total en %	1,9	2,0	0,3	0,2	0,4
III- Recettes MRE	-	7,1	6,0	6,2	6,4
Part dans le total en %	-	-	-	-	-
IV- Investissements	12,1	1,1	0,4	15,2	58,7
Part dans le total en %	-	-	-	0,1	0,2

Source : Office de changes.

Tableau N°10 : Evolution des échanges Maroc-Tunisiens (2001-2005)**(En millions de dhs)**

	2001	2002	2003	2004	2005
I- Commerce extérieur					
- Importations	511,2	607,7	675,8	752,8	1105,7
Part dans le total en %	0,4	0,5	0,5	0,5	0,6
- Exportations	595,7	541,2	411,5	532,8	442,0
Part dans le total en %	0,7	0,6	0,5	0,6	0,4
Solde commercial	+ 84,5	- 66,5	-246,3	-220	-663,7
Taux de couverture	116,5	89,1	60,9	70,8	40,0
II- Recettes voyages	33,7	32,0	58,0	68,8	181,6
Part dans le total en %	0,1	0,1	0,2	0,2	0,4
III- Recettes M.R.E.	13,0	15,8	12,2	15,3	16,3
Part dans le total en %	-	-	-	-	-
IV- Investissements	70,1	52,4	152,2	6,0	28,0
Part dans le total en %	0,2	0,2	0,6	-	0,1

Source: office des change

Tableau N°11 : Evolution des échanges Maroco-Jordaniennes (2001-2005)**(En millions de dhs)**

	2001	2002	2003	2004	2005
I- Commerce extérieur					
- Importations	45,5	47,0	53,1	48,7	52,0
Part dans le total en %	-	-	-	-	-
- Exportations	42,8	43,6	44,1	47,8	47,6
Part dans le total en %	-	-	-	-	-
Solde commercial	-2,7	-3,4	-9	- 0,9	- 4,4
Taux de couverture	94,1	92,8	83,1	98,2	91 ;6
II- Recettes voyages	21,0	24,7	25,4	26,0	26,7
Part dans le total en %	0,2	0,16	0,18	0,19	0,19
III- Recettes M.R.E.	-	-	-	-	-
Part dans le total en %	-	0,03	0,03	0,03	0,03
IV- Investissements	0,4	0,6	0,7	0,8	0,8
Part dans le total en %	-	-	-	-	-

Source: Office des changes

Tableau 12 : Elasticités de substitution des fonctions CES et CET

Secteurs	CES	CES demandes finales			CET offre		
	VA	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3
Agriculture	0.4	1.5	3	3.5	1.5	2	2.5
Industrie extractive	0.5	0.5	3	3.5	1.5	2	2.5
Industrie agroalimentaire	1.5	2	3	3.5	1.5	2	2.5
Industrie textile	1.5	2	3	3.5	1.5	2	2.5
Industrie chimique	1.5	2	3	3.5	1.5	2	2.5
Industrie métallurgique	1.5	2	3	3.5	1.5	2	2.5
Autre industrie	1.5	2	3	3.5	1.5	2	2.5
Construction	1.2	2	3	3.5	1.5	2	2.5
Transport et communication	2	2	3	3.5	2	3	3
Commerce	2	2	3	3.5	2	3	3
Hôtels et restauration	2	2	3	3.5	2	3	3
Services financiers	2	2	3	3.5	2	3	3
Autres services	2	2	3	3.5	2	3	3
Administration publique	2	-	-	-	-	-	-

Tableau N° 13 : Résultats de la simulation de libéralisation commerciale.

	Maroc	Tunisie	Egypte	Jordanie
PIB	- 0,2	0,5	0,25	0,9
agricole	0,5	- 0,22	0,17	0,13
industrie	- 0,7	0,45	0,1	1,1
tertiaire	0,64	0,4	0,3	0,12
Variation équivalente	- 0,44	0,15	0,6	1,9
Taux de change	- 0,5	1,3	1,8	0,2
Importations totales	1,33	1,6	0,7	3,12
Exportations totales	2,01	1,9	1,05	1,21
Salaires	- 0,25	1,02	0,9	0,3
Revenu du capital	-0,2	0,8	0,7	0,1

Source : calcul des auteurs