

Libre-échange
euro-méditerranéen :

*premier bilan
au Maroc et en Tunisie*

© AGENCE FRANÇAISE DE DÉVELOPPEMENT, 2005
5 rue Roland Barthes - 75598 Paris cedex 12

Tél : 33 (1) 53 44 31 31 - Fax : 33 (1) 44 53 99 39 - Internet : www.afd.fr

Libre-échange euro-méditerranéen :

premier bilan au Maroc et en Tunisie

Vincent CAUPIN



Agence Française de Développement
Département Méditerranée et Moyen-Orient

AVERTISSEMENT

Les analyses et conclusions de ce document sont formulées sous la responsabilité de son auteur. Elles ne reflètent pas nécessairement le point de vue officiel de l'Agence Française de Développement.

Sommaire

Abstract	8
Résumé	9
Introduction	11
1. Progrès et limites institutionnels du partenariat euro-méditerranéen .15	
1.1. La logique économique de Barcelone	15
1.2. Mise en place du processus de Barcelone	20
1.2.1. Une géographie mouvante	20
1.2.2. Une mise en place très progressive des accords d'association	22
1.2.3. Le soutien financier apporté par l'Union européenne	24
1.3. Les principaux problèmes rencontrés par le partenariat euro-méditerranéen	28
2. Le processus de Barcelone au Maroc et en Tunisie	35
2.1. Mise en place des réformes	35
2.1.1. Modalités du démantèlement tarifaire et impact sur les degrés de protection des industries	36
Le démantèlement tarifaire dans le cadre de l'accord d'association entre le Maroc et l'Union européenne	36
Le démantèlement tarifaire dans le cadre de l'accord d'association entre la Tunisie et l'Union européenne	39
2.1.2. Accompagnement du démantèlement tarifaire et réformes structur- relles	46
Maroc : une dynamique de réforme récente	46
Tunisie : une politique d'accompagnement convaincante et efficace	49
2.2. Premiers effets économiques de la zone de libre-échange	53
2.2.1. Impacts sur les facteurs de production	56
Une hausse de l'investissement hétérogène	56
Une réallocation progressive des facteurs de production	63
2.2.2. Des effets déstabilisateurs modérés	64
Une transition fiscale réussie en Tunisie, mais pas encore entamée au Maroc	64
Le cas tunisien : le succès de la transition fiscale	71
Le cas marocain : une transition fiscale qui reste à mettre en œuvre	72
L'absence d'effets déstabilisateurs sur la balance des paiements ..	77
2.2.3. Premiers impacts perceptibles sur la croissance et l'emploi	79
Bibliographie	85

Abstract

This study analyses the initial macroeconomic impact of the staged implementation of the Euro-Mediterranean Free Trade Area. Announced in Barcelona in December 1995, the Free Trade Agreement aims at accelerating growth in South and East Mediterranean countries by encouraging the restructuring of production activities. Regional implementation of the Agreement has proven difficult however, and several countries have yet to begin dismantling tariffs. Tunisia, and to a lesser extent, Morocco have been front-runners in the dismantling process, which should be completed in 2008 and 2012, respectively. This study seeks to compare the expected and actual effects of the Free Trade Area in Morocco and Tunisia. It finds : (i) increased rates of investment, despite decreased public investment and weak growth of foreign direct investment, excluding privatisation receipts; (ii) a slow reallocation of production factors ; (iii) as yet, limited destabilising effects on public finances and the balance of payments ; and (iv) no discernable acceleration of growth to this point.

Résumé

Cette étude analyse les premiers effets macroéconomiques perceptibles de la mise en place progressive de la zone de libre-échange euro-méditerranéenne. Annoncée en décembre 1995 à Barcelone, celle-ci vise à favoriser une restructuration des appareils productifs des pays Sud et Est méditerranéens afin d'accélérer leur croissance économique. Sa mise en œuvre effective au niveau régional connaît des difficultés importantes, plusieurs pays n'ayant pas encore débuté le processus de démantèlement tarifaire. La Tunisie et, dans une moindre mesure, le Maroc ont par contre engagé depuis plusieurs années ce processus, qui s'achèvera respectivement en 2008 et 2012. Cette étude cherche à confronter les effets théoriques initialement attendus de cette zone de libre-échange aux premiers impacts macro-économiques effectivement constatés sur les économies marocaine et tunisienne. Elle fait apparaître : (i) un accroissement des taux d'investissement, malgré une baisse de l'investissement public et une faible croissance des investissements directs étrangers hors recettes de privatisations ; (ii) un processus de réallocation des facteurs de production qui met du temps à se matérialiser ; (iii) des effets déstabilisateurs sur les finances publiques et les balances des paiements à ce jour modérés ; (iv) pas encore d'effet bénéfique d'accélération de la croissance.

Introduction

À la conférence de Barcelone (1995), l'Union européenne (UE) a proposé à douze pays méditerranéens un nouveau partenariat destiné à créer un espace commun de stabilité politique et de sécurité, assuré, entre autres, par le développement économique dans le cadre d'une « zone de prospérité partagée ». Par ce partenariat, l'UE a voulu créer un lien spécifique avec les pays méditerranéens et affirmer que si les pays partenaires méditerranéens (PPM) n'ont pour la plupart d'entre eux pas vocation à adhérer à l'Union, « *ils sont trop proches géographiquement, historiquement et humainement pour relever d'une approche classique d'aide au développement* » (Ould Aoudia et Tubiana, 2000). Dans ce cadre général, l'Union européenne signe des accords d'association bilatéraux avec chacun des Etats associés au processus. La mise en place d'une zone de libre-échange (ZLE) à l'horizon 2010 entre l'Europe et chacun des pays tiers méditerranéens est la pierre angulaire économique de ce projet de partenariat. Cette zone de libre-échange porte prioritairement sur les biens manufacturés, mais mentionne la possibilité d'y intégrer les biens agricoles et les services ¹. Afin que la ZLE soit effective

1. La déclaration de Barcelone précise : « *En vue de développer le libre-échange graduel dans cette zone: les obstacles tarifaires et non tarifaires aux échanges des produits manufacturés seront progressivement éliminés selon des calendriers à négocier entre les partenaires ; en partant des flux traditionnels et dans la mesure permise par les différentes politiques agricoles et en respectant dûment les résultats atteints dans le cadre des négociations du GATT, le commerce des produits agricoles sera progressivement libéralisé par l'accès préférentiel et réciproque entre les parties ; les échanges de services y compris le droit d'établissement seront progressivement libéralisés en tenant dûment compte de l'accord GATS (AGCS).* »

AVERTISSEMENT :

La rédaction de cet ouvrage a été achevée en juin 2004.

sur l'ensemble de l'espace méditerranéen, les PPM sont parallèlement supposés libéraliser les échanges entre eux.

Neuf ans après Barcelone, l'ensemble des observateurs s'accorde pour considérer que l'initiative phare de l'Union européenne à l'égard de ses voisins du Sud connaît de sérieuses difficultés institutionnelles et n'est pas encore parvenue à dynamiser la croissance économique des PPM. Malgré les efforts de l'UE depuis 2000 pour relancer le processus (conférence de Marseille, conférence de Valence), certains le considèrent même comme dépourvu de réelle consistance, n'existant que comme « discours » et ne survivant que grâce à la logique administrative de la bureaucratie communautaire (Hibou, 2003) ².

Pourtant, malgré les critiques et les déceptions, « le train du démantèlement tarifaire avance » dans plusieurs pays du Sud de la Méditerranée qui ont engagé depuis plusieurs années une baisse progressive des droits de douane sur les importations de produits industriels en provenance de l'UE. Quels en sont les premiers effets macro-économiques et ceux-ci correspondent-ils aux anticipations ? Quels sont les premiers enseignements que l'on peut en tirer et peuvent-ils être utiles pour les autres pays qui vont s'engager prochainement dans un processus similaire ? C'est avant tout à ces questions que cette étude cherche à répondre en s'intéressant aux deux pays les plus avancés dans le processus, la Tunisie et le Maroc.

2. « Du fait de l'absence de vision partagée, du désintérêt fondamental des Etats membres pour la question et du caractère hybride du dispositif, ce sont paradoxalement les machines bureaucratiques qui assurent la pérennité du processus décrié et largement déconnecté des réalités » (Hibou, 2003).

Avant de s'engager plus avant dans l'analyse, deux remarques préliminaires :

- cette étude se focalise sur le volet « *commercial et financier* » du partenariat, laissant de côté les deux autres volets proposés à Barcelone : le volet « *politique et sécurité* » et le volet « *culturel, développement social et humain* ». Les trois sont toutefois intimement liés. Par exemple, des progrès en matière de gouvernance sont requis pour que la liberté du commerce trouve un terreau local porteur et qu'émerge une classe moyenne entreprenante. Dans ce contexte, la lenteur des progrès sur les volets politique et social, si elle n'est pas analysée et commentée ici, doit être gardée en mémoire.
- les premiers impacts macro-économiques du processus de démantèlement tarifaire sont à la fois plus importants et plus facilement mesurables en Tunisie, qui a engagé son démantèlement tarifaire dès 1996, qu'au Maroc, qui a débuté quatre ans plus tard. Les comparaisons entre les deux pays sont, dans ce contexte, biaisées et ce rapport s'efforce de tenir compte de cette limite. Notons cependant que l'écart de quatre ans dans le démarrage du démantèlement tarifaire traduit aussi une divergence d'appropriation du processus de Barcelone.

Le premier chapitre dresse un état des lieux du partenariat euro-méditerranéen, rappelant la logique économique qui le sous-tend et présentant les progrès réalisés et les principales difficultés rencontrées à ce jour. Le second chapitre se focalise sur les cas spécifiques du Maroc et de la Tunisie. Il

détaille la mise en œuvre par ces deux pays de la composante tarifaire des accords d'association et des politiques d'appui à la transition économique, puis analyse l'impact macro-économique constaté à ce jour de l'instauration progressive de la zone de libre-échange sur ces deux économies.

1. Progrès et limites institutionnels du partenariat euro-méditerranéen

Après avoir rappelé la logique économique présidant à l'adoption du processus de Barcelone, ce chapitre fait le point sur la mise en œuvre des accords d'association et sur les principales raisons expliquant les difficultés rencontrées par le processus.

1.1. La logique économique de Barcelone

Le processus de Barcelone vise, par l'intermédiaire du démantèlement tarifaire des PPM, à créer un choc destiné à favoriser une restructuration de l'appareil productif dans ces pays, restructuration jugée nécessaire à l'accélération de la croissance économique. Il s'inspire des expériences vécues dans le cadre du processus d'intégration européen (Grèce, Espagne et Portugal³) où l'ouverture des frontières et la mise en concurrence des industries locales avec celles des autres pays de l'UE inhérente à l'ouverture se sont traduites par une

3. On pourra utilement se reporter à la présentation faite par Marniesse et Filipiak (2003) du PEDIP (programme stratégique de dynamisation et de modernisation de l'économie portugaise) mis en place à l'occasion de l'intégration du Portugal dans l'Union européenne.

réorganisation du secteur industriel et de forts gains de productivité dans ces pays. Il s'agit de stimuler l'offre des secteurs productifs des économies des pays partenaires méditerranéens en les soumettant à une concurrence internationale accrue, censée casser les situations de rente existantes qui nuisent à l'efficacité globale de ces économies. Pour être couronnée de succès, cette stratégie requiert la mise en place de profondes réformes structurelles dans les PPM (encadré 1).

Ce « pari de l'ouverture » (Bensidoun et Chevallier, 1996) répond à la globalisation croissante de l'économie mondiale et cherche à intégrer les économies méditerranéennes dans un processus de mondialisation dont la plupart d'entre elles sont restées en marge. Il n'est toutefois pas sans risque. L'ouverture commerciale engendre en effet à court terme trois types de coûts qui, s'ils sont mal absorbés, peuvent déstabiliser les économies méditerranéennes : (i) baisse des recettes douanières susceptible d'affecter les équilibres budgétaires ; (ii) détérioration de la balance commerciale — la hausse des importations est censée précéder celle des exportations — susceptible de créer des tensions sur les monnaies ; (iii) fermetures d'entreprises non compétitives et destructions d'emplois à contre courant de l'évolution démographique.

Dans ce contexte, les réformes à entreprendre par les PPM, si elles sont nécessaires, n'en sont pas moins politiquement difficiles, d'autant qu'elles heurtent de front des situations établies pour certains acteurs économiques. L'objectif du partenariat euro-méditerranéen est de faciliter la faisabilité politique des réformes en servant « d'ancrage extérieur ».

Encadré 1

Impact économique escompté de la mise en place d'une zone de libre-échange euro-méditerranéenne

La mise en place d'une zone de libre-échange est censée créer une dynamique économique vertueuse entraînant une accélération du rythme de croissance des pays qui s'y engagent. Ce résultat est atteint par la combinaison de deux chocs positifs :

- un choc d'offre : la baisse des droits de douane sur les importations entraîne (i) une intensification de la concurrence à laquelle sont confrontées les industries locales qui les pousse à rationaliser leur production et réaliser des gains de productivité et (ii) une baisse des coûts de production des entreprises grâce à la diminution du prix de leurs intrants importés ;
- un choc de demande : la libéralisation douanière chez les partenaires de la zone entraîne un accroissement de la compétitivité des exportations du pays sur les marchés de ses partenaires et génère une croissance des exportations.

Dans le cadre de la mise en place de la zone de libre-échange entre l'UE et les PPM, et tant que celle-ci se limite aux biens industriels, seul le choc d'offre joue dans la mesure où les exportations de produits industriels des PPM se sont vu octroyer l'accès libre au marché européen depuis 1976.

A moyen terme, la mise en place de cette zone de libre-échange vise donc à stimuler l'offre des secteurs productifs des économies des

PPM en les soumettant à une concurrence internationale accrue censée casser les situations de rente existantes qui nuisent à l'efficacité globale de ces économies. Elle devrait y entraîner la fermeture des industries d'import substitution peu compétitives qui ont pu se développer grâce à des protections tarifaires. Elle vise surtout à favoriser une spécialisation des économies dans les secteurs où elles disposent d'avantages comparatifs. Les transferts des facteurs de production (capital et main-d'œuvre) générés par ce processus et la mise en place d'un cadre institutionnel propice au fonctionnement des mécanismes de marché doivent permettre d'accroître la productivité globale des facteurs et de renforcer l'attrait de ces économies pour les investisseurs locaux et européens. En somme, la philosophie de Barcelone vise à favoriser l'émergence d'un cercle vertueux généré par l'accroissement de l'investissement et une allocation plus efficace des facteurs de production, entraînant une hausse des exportations et une accélération de la croissance. Ces effets sont dynamiques et requièrent un certain temps pour se matérialiser. À court terme, c'est uniquement par la baisse des prix des équipements et des produits intermédiaires importés que les PPM peuvent espérer améliorer leur compétitivité interne et externe. Cet effet n'étant pas aussi puissant que celui qui favorise de façon immédiate la position concurrentielle des produits européens sur les marchés méditerranéens, une perte de bien-être peut initialement en résulter.

Toutes les évaluations menées à l'aide de modèles d'équilibre général calculables (MEGC) convergent pour indiquer que les effets statiques de la création de la zone de libre-échange entre l'UE et les PPM sont minimes, voire entraînent une perte de bien-être. Cependant, lorsque l'on introduit les effets dynamiques, les résultats

apparaissent beaucoup plus favorables. Bensedoun et Chevallier, (1996) résument ainsi les principaux enseignements de ces exercices de simulation :

- sans mesure compensatoire, la mise en œuvre de la ZLE n'est pas soutenable compte tenu des pertes budgétaires qu'elle engendre. Par ailleurs, une dépréciation monétaire est nécessaire pour compenser la forte hausse initiale des importations alors que la croissance des exportations est une optique de moyen terme ;
- les gains de la ZLE ne peuvent être significatifs que si s'opère une réallocation importante des facteurs de production, et notamment du travail. Il faut donc fluidifier les marchés du travail ;
- le développement des exportations et l'accroissement attendu des IDE jouent un rôle clé dans le succès de l'opération. S'ils se développent rapidement, ils limitent l'ampleur de la dépréciation monétaire nécessaire ;
- si l'ouverture du marché européen est étendue aux produits agricoles, les gains pour les PPM sont dans tous les cas supérieurs.

En somme, les bénéfices des accords d'association peuvent être substantiels, mais ils ne sont pas automatiques, arrivent dans un deuxième temps et nécessitent pour se matérialiser que des réformes d'envergure soient menées de façon adéquate et dans les premières années du processus. Les gains sont futurs et incertains alors que les coûts sont immédiats et assurés. Les effets du processus de libéralisation dépendent en grande partie des mesures d'accompagnement prises dans le domaine macro-économique — politique de change et politique budgétaire — et des réformes structurelles mises en place afin de favoriser la réallocation des facteurs de production.

Le partenariat apporte en effet aux gouvernements des PPM (i) une légitimation du processus de réforme auprès de leur population — le renforcement des liens économiques avec l'Europe présente un attrait indéniable ; (ii) une crédibilité — le retour en arrière apparaît institutionnellement difficile ; (iii) un « chemin » connu de tous et propice à de bonnes anticipations chez les acteurs économiques ; (iv) des ressources financières pour gérer les coûts transitoires du démantèlement tarifaire — l'Union européenne a promis à Barcelone une assistance financière substantiellement accrue.

1.2. Mise en place du processus de Barcelone

La mise en place du processus de Barcelone a été marquée par (i) l'évolution du statut de certains des PPM dans leur relation avec l'UE ; (ii) des retards dans l'entrée en vigueur des accords d'association qui rendent aujourd'hui l'objectif d'achèvement de la zone de libre-échange euro-méditerranéenne en 2010 hors de portée et (iii) un soutien financier effectivement décaissé de l'Union européenne qui est allé croissant, même si son poids macro-économique réel est resté mesuré.

1.2.1. Une géographie mouvante

Le partenariat proposé à Barcelone s'adressait de façon uniforme à douze pays : Algérie, Chypre, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Malte, Maroc, Syrie, Territoires Autonomes Palestiniens, Tunisie, Turquie. Les évolutions politiques et institutionnelles récentes ont toutefois modifié la géographie de ce partenariat.

Trois pays partenaires ont changé de statut dans leurs relations avec Bruxelles et ne relèvent désormais plus réellement de la logique définie à Barcelone :

- Chypre et Malte sont devenus membres à part entière de l'Union européenne en mai 2004 ;
- la Turquie bénéficie du statut de candidat à l'adhésion à l'Union européenne et ses relations avec l'UE sont dans ce contexte très différentes de celles des autres pays de la zone euro-méditerranéenne ; la Turquie est également en union douanière avec l'UE depuis 1996.

Compte tenu de ces évolutions, les développements qui suivent excluent donc Chypre, Malte et la Turquie.

La Libye, qui n'avait pas été associée à la conférence de Barcelone, a été récemment invitée à accepter l'acquis de Barcelone et devrait très probablement adhérer au partenariat euro-méditerranéen dès l'achèvement du processus de normalisation de ses relations politiques avec la communauté internationale.

Enfin, le cas d'Israël est particulier. Si ce pays méditerranéen a bien sa place dans le processus - comment construire une zone de paix et de stabilité sans une pacification des relations entre les pays arabes et Israël ? -, l'économie israélienne est confrontée à une situation bien différente de celle des autres PPM : le PIB/habitant y est neuf fois supérieur à la moyenne régionale. L'accord d'association avec l'UE prend bien en compte cette spécificité et Israël ne bénéficie pas de soutien financier de l'UE dans le cadre du programme MEDA.

1.2.2. Une mise en place très progressive des accords d'association

Neuf ans après l'adoption du nouveau partenariat, le processus de signature des accords d'association, première étape du nouveau partenariat, n'est pas encore achevé. Rapidement après Barcelone, une première vague d'accords avait pu être signée (Tunisie, Maroc, Israël, Jordanie et Territoires Autonomes Palestiniens) avant que le processus ne marque le pas. Il a fallu attendre sa redynamisation à partir de 2000 pour achever les négociations avec l'Égypte, l'Algérie et le Liban (tableau 1). L'accord avec la Syrie n'est pas encore signé.

Il existe un décalage important entre la signature de ces accords et leur début d'application du fait principalement des délais requis pour achever le processus de ratification par les différents parlements nationaux des pays de l'Union européenne (souvent trois à quatre ans). A ce jour, seuls cinq accords sont entrés en application (Tunisie, Maroc, Israël, Jordanie et Territoires Autonomes Palestiniens). Afin de ne pas être retardés par les procédures parlementaires, le Liban et l'Égypte ont signé un accord intérimaire avec l'UE qui les a conduits à débiter leur démantèlement tarifaire avant l'achèvement du processus de ratification.

L'élargissement de l'Union européenne à dix nouveaux États membres le 1^{er} mai 2004 pose le problème juridique de leur éventuelle ratification des accords d'association non encore entrés en vigueur. La Commission européenne, interrogée sur cette question, a indiqué que ce point n'était pas encore formellement tranché.

Tableau 1
Accords d'association entre l'Union européenne et les pays méditerranéens
(situation à fin juin 2004)

	Conclusion des négociations	Signature de l'accord	Début d'application	Achèvement prévu du démantèlement tarifaire
Tunisie	Juin 1995	Juillet 1995	Mars 1998 ¹	Mars 2008 ¹
Israël ²	Septembre 1995	Novembre 1995	Juin 2000	...
Maroc	Novembre 1995	Février 1996	Mars 2000	Mars 2012
TAP	Décembre 1996	Février 1997 ³	Juillet 1997	...
Jordanie	Avril 1997	Novembre 1997	Mai 2002	Mai 2014
Égypte	Juin 1999	Juin 2001	Janvier 2004 ⁴	2016
Liban	2002	Juin 2002	Mars 2003 ⁵	2015
Algérie	Décembre 2001	Avril 2002	En attente de ratification par les Parlements	12 ans après le début d'application : au mieux en 2016
Syrie	Décembre 2003	Non encore signé		

1/ La Tunisie a en fait débuté le démantèlement tarifaire prévu dans le cadre de l'accord d'association dès janvier 1996, même si l'accord n'est entré en vigueur qu'en mars 1998, une fois ratifié par tous les Parlements.

2/ Les dispositions commerciales de l'accord sont entrées en vigueur le 1^{er} janvier 1996.

3/ Il s'agit d'un accord intérimaire censé ne pas aller au-delà de décembre 2001. La situation politique qui prévaut dans les Territoires Autonomes Palestiniens (TAP) n'a jusqu'à présent pas permis de négocier l'accord d'association. Cet accord intérimaire apparaît toutefois inopérant dans la situation politique actuelle dans la mesure où Israël ne le reconnaît pas, arguant qu'il est en violation avec le système commercial mis en vigueur à la suite des accords d'Oslo (union douanière de facto entre les TAP et Israël) puisqu'il implique une " origine " palestinienne des produits et donc un territoire douanier distinct de celui de l'Etat d'Israël.

4/ Il s'agit du début d'application de l'accord intérimaire dans l'attente de l'achèvement du processus de ratification de l'accord d'association par les Parlements des États membres de l'UE.

5/ Il s'agit du début d'application de l'accord intérimaire qui a été signé en septembre 2002 dans l'attente de la ratification par les Parlements des États membres de l'UE de l'accord d'association.

Compte tenu de ces délais, seule la Tunisie respectera l'échéance de 2010 fixée à Barcelone pour l'achèvement du démantèlement tarifaire sur les produits industriels.

Même si chaque accord d'association est négocié bilatéralement avec le pays méditerranéen concerné, les différents accords respectent un format standard (à l'exception de celui signé avec Israël) : libéralisation progressive des échanges de biens industriels étalée sur douze ans à partir de l'entrée en vigueur de l'accord et clauses de rendez-vous sur la libéralisation des produits agricoles et des services.

1.2.3. Le soutien financier apporté par l'Union européenne

L'Union européenne soutient financièrement le processus de Barcelone par deux canaux différents : le programme MEDA et les financements de la Banque Européenne d'Investissement (BEI). A ceux-ci s'ajoutent les financements bilatéraux des Etats membres, notamment l'Allemagne et la France. D'autres bailleurs de fonds s'associent au financement de la modernisation des économies des PPM, principalement la Banque mondiale et la Banque Africaine de Développement (BAD).

Le programme MEDA est le principal instrument financier de l'Union européenne pour soutenir la mise en place du partenariat euro-méditerranéen. Le premier programme MEDA, adopté en 1996, mettait à la disposition des PPM, sous forme de dons, 3,4 milliards d'euros pour la période 1995-1999. En novembre 2000, l'UE adoptait MEDA II couvrant la période

Tableau 2
Apports financiers MEDA et MEDA II sur la période 1995-2002

	Engagements MEDA 95-02 (en millions d'€)	Décaissements MEDA 95-02 (en millions d'€)	Ratio décaissements / engagements (%)	(Décaissements MEDA 95-02) / PIB 2002 (%)
Algérie	304,2	47	15	0,1
Egypte	776,7	309,7	40	0,3
Jordanie	381	253,5	67	2,6
Liban	194	39,6	20	0,2
Maroc	1038,5	310,5	30	0,8
Syrie	181	10,7	6	0,1
TAP	307,7	228	74	7,3
Tunisie	685,9	342,2	50	1,6
Aide multilatérale	974,5	418,3	43	0,2
TOTAL	4843,6	1959,8	40	0,6

Source : Commission européenne.

2000-2006 et doté de 5,3 milliards d'euros. MEDA et MEDA II ont vocation à apporter des financements bilatéraux et multilatéraux et sont conditionnés à la mise en place de réformes.

Fin 2002, et comme indiqué dans le tableau 2, le cumul des engagements au titre de MEDA atteint 4,8 milliards d'euros, en ligne avec les engagements pris par l'Union européenne. Toutefois, 40% seulement des sommes engagées depuis 1995 ont été décaissés⁴. Les délais constatés s'expliquent à la fois (i) par la complexité des procédures de décaissement et (ii) par la lenteur dans certains PPM de la mise en place des réformes auxquelles sont conditionnés les fonds, à laquelle s'ajoutent des problèmes de « capacité d'ouvrage » dans les administrations. Le ratio décaissements/engagements par pays est à ce titre illustratif : les pays les plus avancés dans les réformes (Jordanie, Tunisie) ont un ratio élevé alors que ceux où la dynamique de l'ouverture demeure plus limitée (Algérie, Syrie) ont un ratio très faible.

A la suite du processus de Barcelone, la BEI a significativement accru son intervention dans la région, portant ses engagements vers les huit pays concernés d'une moyenne annuelle de 500 millions d'euros sur la période 1992-94 à une moyenne de 900 millions d'euros sur 2000-02 (tableau 3). La BEI a par ailleurs lancé en octobre 2002 la Facilité euro-méditerranéenne pour l'investissement et le partenariat

4. Sur la période 1995-99, le taux de décaissement n'a atteint que 26%. Cette amélioration dans les niveaux de décaissements s'explique principalement par les efforts de rationalisation des procédures engagés par la Commission européenne. L'année 2002 est celle où le ratio paiements/engagements est le plus élevé depuis le lancement du processus.

Tableau 3
Apports financiers de la BEI sur la période 1995-2002

	Engagements BEI 1995-2002 (en millions d'€)	Décaissements BEI 1995-2002 (en millions d'€)	Ratio décaissements / Engagements (%)	Décaissements BEI 1995-2002 / PIB 2002 (%)
Algérie	1174,8	746,4	47	1,3
Egypte	1484,3	819,0	47	0,8
Jordanie	363,2	254,4	55	2,6
Liban	375	149,5	27	0,8
Maroc	1359,3	731,8	43	1,9
Syrie	290	34,5	11	0,2
TAP	230	95,3	41	3,0
Tunisie	1195,3	697,9	50	3,2
TOTAL	6471,6	3528,8	44	1,3

Source : BEI.

(FEMIP) – confirmée fin 2003 avec la création de la FEMIP renforcée qui propose une diversification de la gamme d'instruments – qui s'est fixé comme objectif l'injection de 8 à 10 milliards d'euros dans les pays méditerranéens d'ici 2006. Le ratio décaissements/engagements est sensiblement du même ordre que pour les fonds MEDA.

En cumulant les ressources décaissées par MEDA et la BEI, l'ensemble des ressources apportées par l'Union européenne a représenté environ 2 points de PIB de 2002 des PPM. Pour trois pays, le soutien financier de l'UE a été conséquent : les Territoires Autonomes Palestiniens (10 points de PIB, soit 1,25 point chaque année), la Jordanie (5 points de PIB, soit 0,6 points de PIB annuel) et la Tunisie (5 points de PIB, soit 0,6 points de PIB annuel). Il a, en revanche, été bien moindre pour les pays de la « deuxième vague » (Algérie, Egypte, Liban, Syrie), le Maroc apparaissant dans une position intermédiaire (2,7 points de PIB, soit 0,3 point de PIB par an).

1.3. Les principaux problèmes rencontrés par le partenariat euro-méditerranéen

L'ensemble des acteurs impliqués dans le processus de Barcelone s'accorde pour reconnaître que celui-ci connaît des difficultés importantes, même si le diagnostic sur les causes des difficultés ne fait pas toujours l'unanimité (voir notamment l'ensemble des travaux très complets du réseau FEMISE⁵). Les problèmes sont de plusieurs ordres et impliquent les différents acteurs à des degrés divers :

5. Le réseau est coordonné par Jean-Louis Reiffers et Heba Handoussa.

- des tensions géopolitiques persistantes dans la zone. Plusieurs paramètres, au premier rang desquels la détérioration du conflit israélo-palestinien et le développement du terrorisme, se conjuguent pour générer de fortes incertitudes peu favorables à l'instauration du climat de confiance nécessaire à la mise en place de nouveaux investissements et au renforcement du caractère attractif de la région pour les investisseurs étrangers ;
- les très faibles progrès en matière d'intégration régionale. Les relations politiques tendues entre plusieurs PPM — comme l'illustre la fermeture des frontières entre l'Algérie et le Maroc depuis 1994 — ne favorise pas le développement de la coopération économique régionale. La seule initiative significative en ce sens depuis Barcelone est la signature de l'accord d'Agadir en février 2004 par l'Égypte, la Jordanie, le Maroc et la Tunisie qui vise à créer une zone de libre-échange, celui-ci n'étant pas encore entré en vigueur⁶. Compte tenu de l'exiguïté des marchés nationaux, cet aspect est pourtant vital pour que le processus de Barcelone profite mutuellement aux deux rives de la Méditerranée. La persistance de marchés cloisonnés encourage en effet les investisseurs souhaitant toucher l'ensemble de la région à investir dans un pays de l'Union européenne d'où ils auront accès à l'ensemble des marchés des PPM sans droits de douane alors qu'un investissement au Sud de la Méditerranée les forcerait à payer des

6. L'accord prévoit l'exonération totale des droits de douane sur les produits industriels au 1er janvier 2005. Au regard des échanges commerciaux sur les produits industriels entre les quatre pays, la portée politique de l'accord l'emporte à ce stade sur la portée économique.

- droits de douane pour exporter vers les autres PPM ⁷ ;
- une logique économique critiquée. Comme souligné dans l'encadré 1, la mise en place de la zone de libre-échange sur les produits industriels ne se traduit pas pour les PPM par un accès accru ou facilité au marché européen puisque les droits de douane sur les produits industriels importés des PPM ont été supprimés en 1976. Les PPM accordent la réciprocité à l'Union européenne d'un avantage commercial qui leur avait jusqu'à présent été octroyé de façon unilatérale. Si ce retour à la réciprocité peut apparaître équitable et naturel d'un point de vue institutionnel, d'un point de vue purement économique, il limite fortement le gain de la mise en place d'une ZLE pour les PPM. L'ensemble des effets dynamiques attendus provient donc de l'adaptation des secteurs productifs méditerranéens (« choc d'offre ») en l'absence de « choc de demande » et à un moment où l'économie européenne ne témoigne pas d'un dynamisme assurant aux PPM de meilleures perspectives d'écoulement ;
 - un périmètre restreint. Limitée aujourd'hui aux produits industriels, la ZLE ne concerne que 26% du PIB des PPM et exclut les mouvements des personnes. L'exclusion des échanges agricoles dans la première phase de libéralisation s'explique par (i) l'absence d'unité sur cette question entre les pays européens et (ii) les craintes des pays sud-méditerranéens sur les effets de

7. Ce phénomène est connu dans la littérature économique sous le terme anglais de *hub and spokes* (« rayons et moyeux » en français).

- l'ouverture sur leurs secteurs agricoles fortement protégés. L'absence de progrès sur cette question est néanmoins un handicap pour les PPM qui disposent d'avantages comparatifs sur certains produits agricoles et pourraient en conséquence bénéficier d'un effet positif et immédiat de l'abandon du système de contingentement des importations agricoles européennes. L'élargissement de la ZLE à une partie des secteurs agricoles et des services permettrait de générer ce « choc de demande » absent aujourd'hui. En outre, le processus de Barcelone ne prévoit pas de mesures favorisant le déplacement des personnes entre les deux rives de la Méditerranée alors que le développement de mouvements conjoncturels de personnes afin de suppléer aux manques de personnel qualifié dans certains secteurs en Europe pourrait être bénéfique aux deux parties ;
- des réticences de certains pays partenaires méditerranéens qui craignent de se lancer dans ce pari de l'ouverture non exempt de risques ⁸. Le constat fait en 2000 par le Commissariat général au plan dans son rapport sur le processus Euromed reste d'actualité : « *les élites politiques et économiques ne parviennent pas encore à se saisir de la contrainte externe que représente l'ouverture des échanges avec l'Europe et la conditionnalité des aides financières pour*

8. Massenet *et al.* (2000) classent les PPM en 3 catégories : (i) Israël, où les réformes sont largement avancées, promues par des forces internes, et où le partenariat n'est pas un enjeu majeur ; (ii) le Maroc, la Tunisie, l'Égypte, les Territoires Autonomes Palestiniens, la Jordanie et le Liban où les réformes sont engagées mais piétinent devant les vives résistances rencontrées ; l'adhésion au partenariat y serait toutefois relativement forte ; (iii) l'Algérie et la Syrie où la dynamique de réformes est faible de même que l'adhésion au partenariat.

contrer les réticences internes à la réforme. Au lieu de négocier un meilleur accès au marché communautaire, les gouvernements insistent davantage sur une aide financière encore trop souvent perçue comme une compensation au déficit commercial » ;

- des retards pris dans la mise en place du démantèlement tarifaire. Si l'Algérie et l'Égypte — les deux poids lourds économiques de la zone puisqu'ils représentent 59% du PIB régional hors Israël et Turquie — n'accélèrent pas le rythme du démantèlement tarifaire, les barrières douanières sur les produits industriels en provenance de l'Europe ne disparaîtront totalement qu'au mieux à l'horizon 2016, soit plus de vingt ans après la conférence de Barcelone ;
- une architecture complexe du dispositif. Le processus de Barcelone superpose deux cadres de relations entre l'Union européenne et ses partenaires : (i) les accords bilatéraux conclus avec chacun des PPM qui spécifient entre autres les conditions précises du démantèlement tarifaire ; (ii) la coopération régionale entre les 27 membres — et 35 à la suite de l'élargissement de l'Union européenne — pour donner corps à l'objectif global de faire de la région un espace de paix et de coopération. Cette coopération régionale est rendue difficile par le nombre important des participants et par les tensions politiques qui subsistent au Sud et à l'Est de la Méditerranée. Le caractère bicéphale du dispositif rend par ailleurs difficiles les inflexions et adaptations du processus aux évolutions politiques et économiques de la région.

Les différentes mesures prises pour relancer le processus de Barcelone depuis l'an 2000 ont certes permis de quasiment achever la phase de signature des accords d'association et d'accroître significativement les apports financiers de l'Union européenne dans les PPM. Elles ont cependant échoué jusqu'à présent à recréer la dynamique qui avait suivi la conférence de Barcelone. La phase actuelle apparaît en fait comme une « phase de flottement » pour le partenariat euro-méditerranéen :

- l'Union européenne est en phase de réflexion pour élaborer la politique extérieure qu'elle entend mener avec ses voisins immédiats de l'Est (Russie et pays de l'Europe orientale) et du Sud. La Commission a, à ce titre, établi en 2003 une communication intitulée « *L'Europe élargie - Voisinage : un nouveau cadre pour les relations avec nos voisins de l'Est et du Sud* » qui vise à offrir de nouvelles perspectives aux plus proches partenaires de l'Union européenne. Il s'agit d'un cadre général, commun à des pays dont les besoins et les caractéristiques sont fortement hétérogènes, mais qui fixe un certain nombre de principes essentiels : la promotion des réformes grâce à une responsabilisation des parties (plans d'action sur la base d'objectifs mesurables et d'échéances précises), le développement de l'intégration régionale et sous-régionale et, à terme, la perspective d'accéder aux « quatre libertés » (de circulation des marchandises, des services, des capitaux et des personnes) en fonction des avancées constatées en termes

de convergence des systèmes politiques et des niveaux de développement, appréciées de façon bilatérale et donc différenciée. Cette initiative continue de faire débat au sein de l'UE et l'ensemble des modalités pratiques n'en sont pas encore établies ;

- les PPM notent avec une certaine inquiétude que l'élargissement entraîne un déplacement du centre de gravité de l'UE vers le Nord-Est. Ils craignent que le décuplement des aides financières de l'UE aux nouveaux pays membres et le renforcement de la capacité d'attraction des investissements directs étrangers généré par le « gain de crédibilité » apporté par l'adhésion à l'UE, ne les handicapent. En outre, bien que l'UE précise que les nouvelles politiques de voisinage ne devraient pas l'emporter sur le cadre actuel des relations de l'Union avec les partenaires du Sud de la Méditerranée et que la mise en œuvre des accords existants demeure une priorité, l'évolution actuelle suscite des interrogations profondes sur le caractère privilégié des relations que l'UE entend entretenir avec ses partenaires méditerranéens.

2. Le processus de Barcelone au Maroc et en Tunisie

Après un examen des modalités de la mise en place du volet économique du processus de Barcelone au Maroc et en Tunisie, ce chapitre identifie et analyse les premiers impacts macroéconomiques perceptibles de cette politique dans les deux pays.

2.1. Mise en place des réformes

La mise en place progressive d'une zone de libre-échange avec l'Union européenne s'inscrit dans le cadre d'un processus de baisse progressive des droits de douane entamé depuis le début des années 1990 au Maroc comme en Tunisie (graphique 1). Un étalonnage international indique toutefois que les régimes commerciaux des deux pays restent aujourd'hui parmi les plus restrictifs au monde. L'indice de restriction au commerce établi par le FMI — qui prend en compte les restrictions tarifaires comme non tarifaires — indique ainsi qu'en 2001 seuls sept pays sur les 167 considérés avaient un régime commercial plus restrictif que la Tunisie et le Maroc. A cette date, les deux pays avaient non seulement des pics tarifaires particulièrement élevés sur les produits agricoles⁹,

9. Au Maroc, les droits de douanes sur les importations de produits agricoles peuvent atteindre jusqu'à 359% et en Tunisie jusqu'à 215 %.

mais recouraient aussi à des prix de référence et imposaient certaines restrictions quantitatives à l'importation. Notons qu'à la suite de la suppression des prix de référence, le Maroc a obtenu en 2002 une amélioration de sa note de 8 à 5 (sur une échelle allant de 0 à 10, la note 10 marquant un régime commercial complètement restrictif).

En gardant ce cadrage général en tête, deux questions sont successivement abordées : (i) les modalités du démantèlement tarifaire choisies par le Maroc et la Tunisie et leur impact sur la protection de leurs industries ; (ii) les mesures d'accompagnement et les réformes structurelles mises en œuvre par les gouvernements marocain et tunisien pour favoriser l'adaptation de leur économie au nouveau contexte du libre-échange.

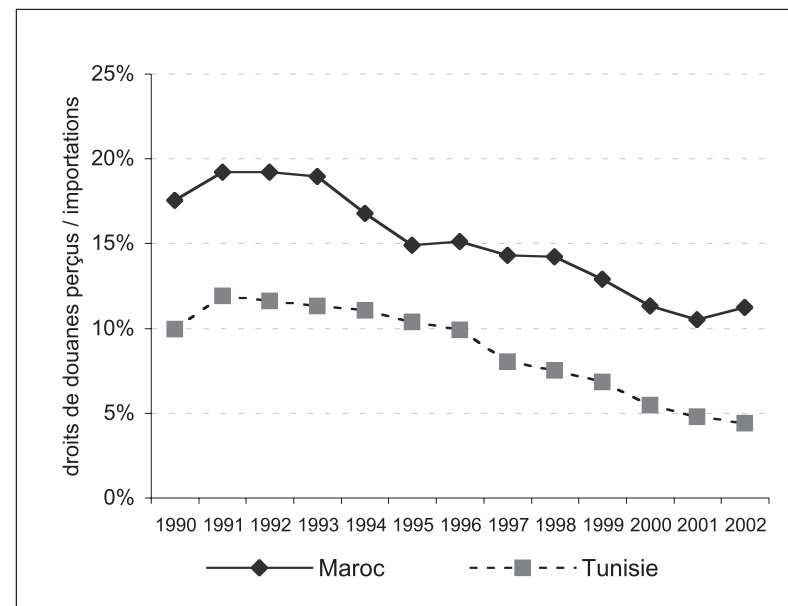
2.1.1. Modalités du démantèlement tarifaire et impact sur les degrés de protection des industries

• Le démantèlement tarifaire dans le cadre de l'accord d'association entre le Maroc et l'Union européenne

L'accord d'association entre le Maroc et l'UE a été signé à Bruxelles le 26 février 1996 et, à la suite de sa ratification par les Parlements des 15 pays membres de l'UE, est entré en vigueur le 1^{er} mars 2000¹⁰.

L'accord d'association prévoyant l'élimination progressive sur une période de douze ans des droits de douane sur les

Graphique 1
Taux de taxation apparent des importations



Source : FMI, autorités marocaines et tunisiennes.

10. Le texte de l'accord d'association est disponible sur internet à l'adresse électronique suivante :

http://europa.eu.int/eur-lex/pri/en/oj/dat/2000/l_070/l_07020000318en00020190.pdf

importations de produits industriels en provenance de l'Europe, le démantèlement sera achevé en 2012. Le rythme du démantèlement tarifaire retenu par la partie marocaine varie suivant le type de biens industriels, ces derniers étant divisés en trois catégories :

- catégorie 1 : *biens d'équipements et matières premières*, pour lesquels le démantèlement est immédiat ;
- catégorie 2 : *produits intermédiaires et produits finis non fabriqués localement*, pour lesquels le démantèlement se fait graduellement sur quatre ans ;
- catégorie 3 : *produits fabriqués localement*, pour lesquels le démantèlement se fait graduellement sur neuf ans après une période de grâce de trois ans.

A la veille de la mise en place du démantèlement tarifaire, les produits de la catégorie 1 importés de l'Union européenne correspondaient à 9% des importations marocaines totales de produits industriels, ceux de la catégorie 2 en représentaient 16% et ceux de la catégorie 3 34%, les 40% restant étant des importations en provenance de pays non-membres de l'Union européenne ¹¹.

Le démantèlement est à présent complètement achevé sur les catégories 1 et 2 alors que les produits de la catégorie 3 sont admis avec un taux de droits de douane équivalent à 80% de celui en vigueur à la mise en place de l'accord d'association (tableau 4).

L'accord d'association prévoyait une clause de rendez-vous pour poursuivre les négociations sur les produits agricoles.

11. Calculs AFD à partir des informations incluses dans Benayab (1999).

Ces dernières ont repris en 2002 et abouti fin 2003. L'accord sur la libéralisation des produits agricoles est entré en vigueur le 1er janvier 2004. Il prévoit également une libéralisation du commerce agricole réciproque qui comprend des fruits, des légumes, de la viande et des fleurs, avec l'ouverture de nouvelles possibilités pour les exportations marocaines de tomates vers l'UE. Mais les exportations du Maroc vers l'UE demeurent régies par un système de contingents tarifaires préférentiels : des quantités limitées de produits à certaines saisons sont exonérées de droits de douane et bénéficient en outre de prix d'entrée préférentiels pour le calcul des équivalents tarifaires qui s'appliquent en vertu du régime commun résultant de la consolidation des positions européennes au GATT. Symétriquement, les produits agricoles originaires de l'UE bénéficient sur le marché marocain d'un accès privilégié, même si le marché marocain demeure très protégé.

Pour les produits agro-industriels, le démantèlement tarifaire s'applique sur l'élément industriel du produit fini, alors que le droit de douane sur l'élément agricole demeure inchangé.

• Le démantèlement tarifaire dans le cadre de l'accord d'association entre la Tunisie et l'Union européenne

L'accord d'association entre la Tunisie et l'UE a été signé en juillet 1995. Il a commencé à être appliqué dans sa composante démantèlement tarifaire en 1996 et est officiellement entré en vigueur le 1er mars 1998.

L'accord d'association prévoyant l'élimination progressive sur une période de douze ans des droits de douane sur les

Tableau 4
Démantèlement tarifaire sur les biens industriels tels que spécifié
dans les accords d'association entre l'UE et le Maroc et la Tunisie

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
TUNISIE																			
(en % des droits de douanes en vigueur avant la mise en vigueur des accords d'association)																			
Liste 1 : matières premières et biens d'équipements non fabriqués localement	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Liste 2 : intrants et produits semi finis non fabriqués localement	100	85	70	55	40	25	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Liste 3 : produits finis fabriqués localement susceptibles de supporter la concurrence étrangère 1/	100	92	84	76	68	60	52	44	36	28	20	12	4	0	0	0	0	0	0
Liste 4 : produits fabriqués localement qui ne sont pas à même de supporter la concurrence extérieure 2/	100	100	100	100	100	88	77	68	55	44	33	22	11	0	0	0	0	0	0
MAROC																			
Catégorie 1 : biens d'équipements et matières premières	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Catégorie 2 : produits intermédiaires et produits finis non fabriqués localement	100	75	50	25	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Catégorie 3 : produits fabriqués localement	100	100	100	100	100	100	100	100	90	80	70	60	50	40	30	20	10	0	0

Sources : Commission européenne et autorités marocaines et tunisiennes.
1/ Matières premières, fils de coton, filaments et fibres synthétiques artificielles, ouvrages en fonte, fers, aciers et appareils électriques.
2/ Vêtements et accessoires, chausures, meubles, etc.

Source : Commission européenne, autorités tunisienne et marocaine, FMI, calculs de l'auteur.

importations de produits industriels en provenance de l'Europe, le démantèlement tarifaire sera achevé en 2008. Le rythme du démantèlement tarifaire retenu par la partie tunisienne varie suivant le type de biens industriels, ces derniers étant divisés en quatre listes :

- liste 1 : *matières premières et équipements non fabriqués localement*, pour lesquels le démantèlement est immédiat ;
- liste 2 : *produits finis non fabriqués localement*, pour lesquels le démantèlement se fait graduellement sur quatre ans ;
- liste 3 : *produits finis fabriqués localement susceptibles de supporter la concurrence étrangère*, pour lesquels le démantèlement se fait graduellement sur douze ans ;
- liste 4 : *produits fabriqués localement qui ne sont pas à même de supporter la concurrence extérieure*, pour lesquels le démantèlement se fait graduellement sur huit ans après une période de grâce de quatre ans.

Actuellement, les produits des listes 1 et 2 importés des pays de l'Union européenne ne sont plus soumis à aucun droit de douane alors que ceux des listes 3 et 4 sont admis avec un taux de droits représentant respectivement 28% et 44% des taux en vigueur en 1995 (tableau 4).

Pour certains produits agricoles, l'accord confirme, et dans certains cas améliore, l'accès mutuel préférentiel. Comme dans le cas marocain, l'accord prévoyait une clause de rendez-vous en 2000 pour entamer des négociations globales sur la libéralisation du commerce des produits agricoles. Mais il n'y a pas eu de réels progrès depuis.

• **Ces accords se traduisent par une hausse initiale du taux de protection effective des industries marocaines et tunisiennes.**

L'encadré 2 présente les concepts de protection nominale et protection effective. La protection effective, qui mesure le degré de protection de la valeur ajoutée, est le concept pertinent pour juger du degré de protection accordé à une industrie.

Les graphiques 2 et 3 reprennent l'évolution moyenne des taux de protection nominale et effective des industries marocaines et tunisiennes par rapport aux produits importés de l'Union européenne issus du mode et du rythme de démantèlement tarifaire retenus par le Maroc et la Tunisie ¹². Ils appellent les commentaires suivants :

- avant l'entrée en vigueur des accords d'association, le taux de protection effective des industries marocaine et tunisienne était supérieur au taux de protection nominale, traduisant des taux de droits de douane plus élevés sur les produits finals que sur les intrants ;
- dans les deux pays, le taux de protection effective (TPE) de l'industrie s'accroît dans les premières années du démantèlement (sauf pour les produits de la liste 3 en Tunisie, où le TPE reste stable sur les premières années) compte tenu de la séquence de démantèlement retenue : la réduction des droits de douane sur les intrants précède celle sur les produits finals. Ce n'est qu'à partir de 2003 en Tunisie et de 2005 au Maroc que les entreprises

12. Pour les deux pays, on fait l'hypothèse d'un coefficient technique de production égal à 0,6.

Encadré 2

Protection nominale et protection effective

Le taux de protection nominale (TPN) d'une industrie est le taux de taxation qui s'applique aux importations du produit concurrençant la production locale.

Toutefois, la véritable protection d'une industrie est la protection de sa valeur ajoutée – calculée par le taux de protection effective (TPE) – qui intègre aussi bien la fiscalité sur les produits finals que celle relative aux consommations intermédiaires. Si pour un bien donné les droits de porte perçus sur les intrants sont inférieurs à ceux prélevés sur les produits finals, le TPE est supérieur au TPN, c'est-à-dire que la protection réelle accordée à ce bien est supérieure à celle que ne laisse supposer le tarif en vigueur sur le bien final.

Le TPN et le TPE sont calculés de la façon suivante :

$$\text{TPN} = (\text{BF}_d - \text{BF}_w) / \text{BF}_w$$

$$\text{TPE} = [(\text{BF}_d - \alpha I_d) - (\text{BF}_w - \alpha I_w)] / [\text{BF}_w - \alpha I_w]$$

avec :

BF_d = prix sur le marché local du bien final importé (y compris les droits de porte)

BF_w = prix international du bien final importé

I_d = prix sur le marché local des intrants importés inclus dans le produit final (y compris les droits de porte)

I_w = prix international des intrants importés inclus dans le produit final

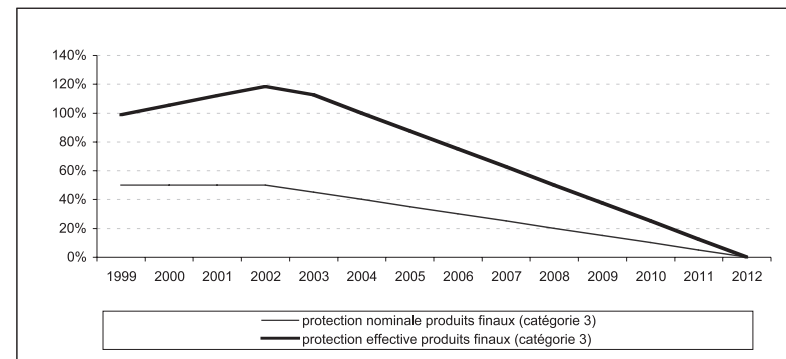
α = coefficient technique (coût des intrants par unité de valeur de produit final).

locales doivent faire face, en moyenne, à une protection inférieure à celle en vigueur avant la mise en place du démantèlement tarifaire¹³. Au total, les cinq premières années du démantèlement tarifaire se traduisent donc par une hausse de la protection réelle accordée aux secteurs industriels marocain et tunisien ; ces industries ne sont donc pas, dans cette première phase, exposées au démantèlement ;

- l'option retenue d'une hausse initiale de la protection des industries est délibérée et traduit la volonté de laisser un temps suffisant aux entreprises locales pour pouvoir s'adapter au nouvel environnement concurrentiel. Le raisonnement est le suivant : les entreprises bénéficient, dans un premier temps, de la baisse du prix des biens d'investissements et de leurs intrants importés. Elles diminuent ainsi leur coût de production et peuvent dégager des marges supplémentaires censées être utilisées à l'investissement nécessaire pour moderniser leur appareil productif et accroître leur compétitivité face à la concurrence européenne. Si l'on peut comprendre la décision des autorités de laisser le temps aux entreprises de s'adapter, ce choix conduit toutefois les entreprises à subir un choc de concurrence encore plus important au moment du démantèlement tarifaire sur les produits finals. En somme, les entreprises prévoyantes tireront profit de cette opportunité, les autres seront confrontées ultérieurement à de réelles difficultés.

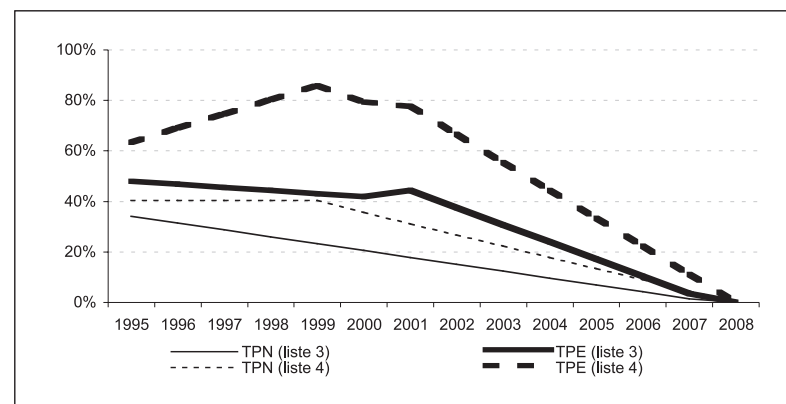
13. On notera que ce constat porte sur la moyenne de l'industrie. Certaines entreprises voient leur concurrence s'accroître plus rapidement (notamment pour les produits qui utilisent très peu d'intrants importés).

Graphique 2
Taux de protection nominale et effective au Maroc



Source : FMI, calculs AFD en utilisant l'hypothèse d'un coefficient technique moyen de 0,6.

Graphique 3
Taux de protection nominale et effective en Tunisie



Source : IEQ, calculs AFD en utilisant l'hypothèse d'un coefficient technique moyen de 0,6.

2.1.2. Accompagnement du démantèlement tarifaire et réformes structurelles

Cette section fait le point sur les politiques menées par les autorités marocaines et tunisiennes selon deux axes :

- les réformes structurelles. Les travaux menés avant la mise en place des accords d'association (encadré 1) avaient insisté sur le caractère indispensable des réformes structurelles — avec comme objectifs essentiels l'assouplissement du marché du travail, l'amélioration du climat de l'investissement et le renforcement des infrastructures — pour permettre le succès du processus de Barcelone ;
- les politiques d'accompagnement. Au-delà des réformes structurelles, il est nécessaire que les appareils productifs des deux pays se restructurent pour s'adapter au nouvel environnement issu du démantèlement tarifaire. Si la décision ultime de " mettre à niveau " son entreprise dépend de la volonté et de la clairvoyance de ses dirigeants, le gouvernement a un rôle clé dans ce processus en favorisant la prise de conscience des entrepreneurs et en leur offrant des instruments pour les accompagner dans la modernisation de leur entreprise.

• Maroc : une dynamique de réforme récente

Dans un premier temps, le Maroc s'est engagé dans le processus de démantèlement tarifaire avec une certaine réticence. Le choix du démantèlement tarifaire a été fait malgré l'opposition de la majorité du secteur industriel et traduit

avant tout la volonté politique du Maroc d'affirmer l'importance qu'il accorde à sa relation avec l'Union européenne. Il s'est agi davantage d'un choix de politique étrangère que de politique économique intérieure. Cette caractéristique s'est traduite par une mise en place lente des dispositifs d'accompagnement et surtout par l'absence d'une communication adéquate auprès du secteur industriel pour convaincre les dirigeants d'adapter leur entreprise au contexte concurrentiel futur.

Le programme d'accompagnement ¹⁴, mis en place par les autorités, n'a d'abord rencontré qu'un succès limité, comme l'indique la faible utilisation des fonds mis à la disposition des entreprises pour se restructurer ainsi que le petit nombre de diagnostics d'entreprises réalisés par les structures créées à cet effet. Quelles en sont les raisons ? Il semble qu'elles soient davantage d'ordre structurel que le fait d'une inadaptation du dispositif d'accompagnement aux besoins des entreprises. Plusieurs explications peuvent être avancées, mais seule une enquête approfondie auprès des entreprises marocaines permettrait de trancher entre elles :

- la politique gouvernementale n'aurait pas été dans un premier temps perçue comme irréversible par le secteur industriel qui aurait anticipé un retour en arrière ;

14. Le programme d'accompagnement vise à renforcer les infrastructures d'accueil, promouvoir les exportations, améliorer la formation professionnelle, renforcer les associations professionnelles et développer l'infrastructure technologique. Par ailleurs, plusieurs instruments de financement et structures de conseil ont été mis en place, avec le soutien des bailleurs de fonds, pour aider les entreprises à diagnostiquer les besoins d'adaptation de leur appareil productif et à mettre en œuvre les mesures adéquates (investissement, recapitalisation, etc.). Pour plus de détails sur ce programme et les différents types de financement proposés aux entreprises, on se reportera utilement à Marniesse et Filipiak (2003).

- les facteurs sociaux, liés par exemple au faible nombre d'entrepreneurs bien formés ou aux habitudes créées par une économie où l'essentiel des profits était généré par les situations de rentes, seraient à l'origine des difficultés du secteur industriel à se moderniser ;
- les entreprises marocaines ne se sentiraient pas directement menacées par la zone de libre-échange ou au contraire ne verraient pas la nécessité de s'adapter considérant l'issue comme inéluctable ;
- l'accroissement du degré de protection du secteur industriel dans la première phase du démantèlement conduirait à une inaction qui se révélerait coûteuse dans quelques années ;
- les entreprises marocaines ne souhaiteraient pas être intégrées dans un programme gouvernemental impliquant la transparence financière de peur d'en subir des conséquences fiscales négatives.

Fort du constat de relatif échec à ce jour du programme de mise à niveau et conscient des enjeux, le nouveau gouvernement a cherché à en modifier l'approche. Il a ainsi créé un ministère chargé des affaires économiques et de la mise à niveau qui s'est fixé, entre autres, un rôle de facilitateur entre l'administration et le secteur privé afin d'identifier les mesures susceptibles de favoriser la restructuration et la mise à niveau économique du pays et d'en décliner des propositions opérationnelles transmises au Premier ministre. Il est à ce jour trop tôt pour porter une appréciation sur l'efficacité de son action.

Sur le plan des réformes structurelles, les principales actions mises en place par le gouvernement marocain pour favoriser l'essor des entreprises ont été menées dans le domaine des privatisations et notamment des télécommunications¹⁵. Par ailleurs, deux initiatives récentes visent à améliorer de manière significative l'environnement de l'entreprise :

- la création des centres régionaux d'investissement en 2002, destinés à (i) aider à la création d'entreprises, (ii) accompagner les investisseurs en simplifiant les démarches administratives et (iii) favoriser la mutation d'entreprises ;
- la réforme du code du travail, attendue depuis plus de deux décennies et adoptée par le Parlement en juillet 2003. Le nouveau code du travail apporte une plus grande flexibilité aux employeurs mais aussi renforce les droits des travailleurs¹⁶. Il intègre également une hausse du salaire minimum de 10 %.

• ***Tunisie : une politique d'accompagnement convaincante et efficace***

La Tunisie s'est dès le départ pleinement impliquée dans le processus de Barcelone. La philosophie de l'accord d'association avec l'Union européenne est en parfaite harmonie avec la stratégie de développement choisie par les autorités

15. La vente de deux licences GSM et l'entrée au capital de Maroc Telecom d'un investisseur étranger ont permis de sensiblement développer les infrastructures téléphoniques.

16. Le nouveau code du travail prévoit la possibilité de signer des contrats à durée déterminée d'un an renouvelable une fois pour les entreprises venant d'être créées ou débutant une nouvelle production. Il permet également le licenciement économique.

tunisiennes, stratégie axée sur l'ouverture progressive de l'économie. Dans ce contexte, la perspective de la zone de libre-échange avec l'UE est utilisée par les autorités comme « ancrage extérieur » à la politique gouvernementale, au sens où elle stipule clairement les enjeux et procure au secteur privé un calendrier clair et crédible du démantèlement tarifaire à venir. Dès le début, le gouvernement a insisté sur le caractère irrévocable de la politique d'ouverture, laissant le choix aux entreprises de « s'adapter ou disparaître ».

La politique d'accompagnement mise en place par les autorités tunisiennes s'est articulée autour du concept de « mise à niveau de l'économie tunisienne ». Ce concept englobe un objectif plus large que la simple restructuration d'entreprises menacées par la concurrence accrue des entreprises européennes à la suite du démantèlement tarifaire. Il s'agit plutôt de favoriser la mutation globale de l'économie tunisienne et l'émergence de nouveaux secteurs porteurs de croissance et de création d'emplois. Dans ce cadre, la fermeture de certaines entreprises devenues non compétitives dans un environnement plus concurrentiel est perçue par les autorités comme une évolution inéluctable et somme toute assez saine dans une économie en mutation. L'important est que les créations nettes d'entreprises et d'emplois soient positives.

La politique d'accompagnement du secteur productif se fixe deux principaux objectifs : (i) l'évaluation des besoins des entreprises grâce à l'établissement de diagnostics par des consultants ; (ii) l'amélioration de la compétitivité par le renforcement des compétences humaines, par la maîtrise de la

qualité, l'investissement dans de nouvelles technologies, le renforcement de la structure financière de l'entreprise notamment. Ce programme est coordonné par des structures *ad hoc* créées au sein de l'administration¹⁷. Les entreprises s'engageant dans un processus de restructuration industrielle sont soutenues financièrement par l'Etat *via* la prise en charge partielle des coûts d'établissement, de diagnostic et d'investissement requis pour s'adapter au nouveau contexte concurrentiel¹⁸.

Le programme a rencontré un succès certain auprès des entreprises tunisiennes et semble contribuer à créer une dynamique positive d'adaptation de l'appareil productif tunisien et de la structure financière des entreprises¹⁹. Ces résultats positifs semblent liés à la crédibilité de la politique gouvernementale et au caractère perçu comme irréversible du processus de démantèlement plutôt qu'aux incitations financières mises en place par le gouvernement pour soutenir la mise à niveau des entreprises. En effet, le principal outil

17. Il existe deux organes de gestion : le bureau de mise à niveau et le comité de pilotage.

18. Pour une présentation complète du programme de mise à niveau établi par les autorités tunisiennes on se reportera à Marniesse et Filipiak (2003).

19. A fin mai 2003, un bilan du programme de mise à niveau de la Tunisie montrait des résultats souvent au-delà des objectifs initiaux fixés par les autorités tunisiennes : près de 50% des entreprises industrielles de plus de 10 salariés et 25% du total des entreprises industrielles avaient adhéré au programme. Par ailleurs, une enquête réalisée en 2002 auprès de 1103 entreprises membres du programme montrait que les entreprises avaient intégré l'exigence de compétitivité, dans un environnement de concurrence locale et internationale : 67% d'entre elles avaient diversifié leur production et 78% avaient mis au point de nouvelles gammes de produits tout en améliorant leur processus de fabrication, près de 82% des entreprises avaient amélioré leur taux d'utilisation des équipements, 75% des entreprises avaient adopté un programme qualité et de certification, 69% des entreprises avaient entrepris une restructuration de leur fonction commerciale et axé leur effort sur la mise au point d'une stratégie de développement des exportations.

étatique d'accompagnement, le Fonds de développement de la compétitivité industrielle (FODEC) qui accorde des subventions aux entreprises engagées dans un processus de mise à niveau, n'a approuvé depuis 1996 que 350 millions de dinars de subventions (1,2 point de PIB) et déboursé 100 millions de dinars (0,3 point de PIB). Bien que les autorités indiquent que ces subventions ont permis de générer 2,5 milliards de dinars (8,3 points de PIB) d'investissements additionnels, compte tenu du caractère non limitatif des entreprises pouvant bénéficier de ces subventions ²⁰, il est probable que plus que d'un « effet de levier » de la subvention publique il y a eu un effet d'aubaine, les entreprises profitant de la subvention publique pour réaliser à moindre coût des investissements qu'elles auraient menés même en l'absence d'aide.

L'ensemble des observateurs s'accorde pour noter que les messages répétitifs du gouvernement sur la nécessité de « mettre à niveau » l'appareil productif ont entraîné un changement des mentalités des chefs d'entreprises tunisiens qui ont pris conscience de la nécessité de moderniser leur appareil de production, de professionnaliser les méthodes de gestion et de recourir à des compétences externes (consultants) pour les aider dans ce processus.

Les réformes structurelles destinées à améliorer l'environnement économique ont principalement porté sur les privatisations et la réforme du secteur bancaire. S'il n'y a pas eu de

20. Des entreprises non touchées par le démantèlement tarifaire, tels que des sociétés produisant uniquement pour l'exportation, ont pu bénéficier des subventions du FODEC.

réformes du code du travail depuis ces dernières années, la législation tunisienne est assez flexible en ce domaine et ne requiert pas de modification fondamentale. La réforme du secteur bancaire est administrée à un rythme manifestement modéré.

Le démantèlement, effectif le 31 décembre 2004, de l'accord international sur les vêtements et textiles (AVT, qui a succédé à l'accord multifibres) mettra un terme au régime privilégié dont bénéficient les textiles marocains et tunisiens sur le marché européen. Cette échéance concerne un secteur particulièrement sensible, pourvoyeur d'emplois et d'exportations pour l'économie tunisienne. Son évolution au cours des prochaines années illustrera la capacité de l'économie tunisienne à résister aux effets de l'ouverture.

2.2. Premiers effets économiques de la zone de libre-échange

L'estimation de l'impact de la zone de libre-échange sur la situation macro-économique du Maroc et de la Tunisie est un exercice délicat qui pose deux difficultés méthodologiques principales :

- comme souligné dans la première partie de cette étude, l'essentiel des bénéfices attendus de la zone de libre-échange sont indirects et de moyen et long termes alors que les coûts sont directs et de court et moyen termes. Ces caractéristiques peuvent générer une évaluation négativement biaisée du processus quand il est réalisé à mi-parcours (Tunisie) et encore plus dans les premières années de mise en œuvre (Maroc).

- il est délicat d'isoler dans les évolutions des principaux agrégats macro-économiques l'impact direct du processus de Barcelone et du démantèlement tarifaire de ce qui est généré par d'autres évolutions du contexte économique et politique. En toute rigueur, il faudrait pouvoir comparer la situation macro-économique actuelle de la Tunisie et du Maroc par rapport à une situation hypothétique où l'ensemble des variables d'environnement seraient identiques, à l'exception du démantèlement tarifaire. Cette situation est bien entendu inobservable. L'un des moyens de contourner cette difficulté serait de reconstituer à l'aide d'un modèle économique le comportement observé des deux économies depuis le début du démantèlement tarifaire et de simuler le comportement de ces économies sans démantèlement. Cet exercice demeurerait lui-même imparfait dans la mesure où les résultats seraient tributaires de la spécification des variables de comportement et demanderait un travail particulièrement vaste qui sort des ambitions de cette étude.

Pour pouvoir mener à bien cette première estimation d'impact, il est nécessaire d'identifier un contrefactuel pour servir de référent. Deux contrefactuels sont possibles : un contrefactuel spatial — comparer l'évolution de la situation macro-économique de la Tunisie et du Maroc par rapport à d'autres pays ayant une situation macro-économique similaire mais pas ou pas encore engagés dans un processus de démantèlement tarifaire — et un contrefactuel temporel —

comparer la situation macro-économique de la Tunisie et du Maroc avant et après l'engagement dans le processus de libéralisation. Les deux méthodes présentent des limites sérieuses : (i) le contrefactuel spatial achoppe sur la grande diversité des économies et donc la difficulté d'identifier le référent — qui devrait d'ailleurs être différent pour le Maroc et pour la Tunisie ; (ii) le contrefactuel temporel suppose implicitement qu'il n'y a pas eu de modifications de l'environnement macro-économique au cours de la période considérée autre que la mise en place du processus de Barcelone. Il a été choisi dans l'exercice qui suit de privilégier un contrefactuel temporel (avant/après) qui a le mérite de la simplicité et qui porte moins à la controverse.

En gardant à l'esprit l'ensemble des limites et des difficultés mentionnées ci-dessus, cette première tentative d'estimation de l'impact économique du processus de Barcelone cherche à répondre à trois questions principales :

- le démantèlement tarifaire coïncide-t-il comme escompté avec une hausse de l'investissement et une réallocation des facteurs de production, deux des principaux objectifs intermédiaires recherchés par le processus de Barcelone ?
- les effets déstabilisateurs anticipés à court terme sur les finances publiques et sur la balance des paiements se sont-ils matérialisés et fragilisent-ils les grands équilibres macro-économiques du Maroc et de la Tunisie ?
- le démantèlement tarifaire a-t-il commencé à avoir un impact positif sur l'objectif final du processus, le relèvement du régime de croissance ?

2.2.1. Impacts sur les facteurs de production

L'entrée en vigueur progressive du processus de Barcelone s'est jusqu'à présent traduite par une hausse des taux d'investissement alors qu'une réallocation des facteurs de production commence à s'opérer.

• Une hausse de l'investissement hétérogène

L'investissement s'est accru dans les deux pays pour atteindre sur la période 2000-02 des niveaux proches des standards internationaux : respectivement 24% et 26% du PIB au Maroc et en Tunisie (tableau 5), pour une moyenne constatée pour les pays à revenu intermédiaire tranche inférieure (PRITI) de 26% du PIB. Ce niveau d'investissement constitue pour les deux pays un progrès notable par rapport à la situation prévalant en 1995-96 : + 3,5 points de PIB pour le Maroc et + 2 points de PIB pour la Tunisie. Dans le même temps, l'efficacité de l'investissement s'est améliorée sur la période en Tunisie mais s'est au contraire détériorée au Maroc ²¹.

Cet accroissement global du niveau d'investissement depuis la mise en place du processus de Barcelone entre la période 1995-96 et la période 2000-02 masque deux évolutions contraires :

- l'investissement hors administration s'est sensiblement développé : une hausse de 4 points de PIB dans les deux

21. L'effet positif de la zone de libre-échange sur l'investissement était attendu dès la signature des accords d'association. Pour juger de l'impact du processus de Barcelone sur l'évolution de l'investissement au Maroc et en Tunisie, on compare les taux d'investissements constatés en 1995-96 à ceux constatés sur la période 2000-02.

pays entre les deux périodes (tableau 5 et graphique 4). La croissance de l'investissement privé matérialise à la fois l'amélioration de l'environnement de l'entreprise et des conditions de financement ²², et probablement en partie la prise de conscience de la nécessité d'adapter l'appareil productif ;

Tableau 5
Taux d'investissement au Maroc et en Tunisie (en % du PIB)

	1995-96	1997-99	2000-02
Maroc			
Investissement total	20,2	22,0	23,7
Investissement administration	3,4	3,0	2,9
Investissement privé	16,8	19,0	20,8
Tunisie			
Investissement total	23,7	25,0	25,8
Investissement administration	5,9	5,4	4,6
Investissement privé	17,8	19,6	21,2

Sources : Banque mondiale, FMI, Banque centrale de Tunisie.

22. Au Maroc notamment la forte augmentation de l'épargne nationale s'est traduite par un afflux de liquidité dans les banques qui a pu accroître le crédit au secteur privé (+53% entre 1996 et 2002).

Encadré 3

Effets attendus de la ZLE euro-méditerranéenne sur l'investissement

Le développement de l'investissement et l'accroissement de son efficacité figurent parmi les principaux objectifs intermédiaires du processus de Barcelone et doivent contribuer au relèvement du régime de croissance. Des investissements importants sont en effet requis pour : (i) moderniser les secteurs productifs du Maroc et de la Tunisie afin de réaliser les gains de productivité nécessaires pour pouvoir faire face à la concurrence des importations européennes sur les marchés locaux, (ii) améliorer les infrastructures (routes, ports, etc.) propices au développement des échanges (rôle de l'Etat comme facilitateur du commerce) et (iii) développer de nouvelles activités dans les secteurs où la Tunisie et le Maroc disposent d'avantages comparatifs avérés à l'exportation.

L'accroissement des investissements directs étrangers (IDE) est censé y jouer un rôle prépondérant afin de rehausser les niveaux d'investissement des deux pays et accroître la productivité des économies grâce aux transferts de technologie qu'ils génèrent. Le processus de Barcelone est censé renforcer le caractère attractif du Maroc et de la Tunisie pour les IDE grâce : (i) aux mesures prises par les autorités nationales pour améliorer l'environnement de l'investissement et libéraliser le marché du travail et (ii) à la crédibilité qu'il apporte au processus d'ouverture réduisant le risque en capital pour les investisseurs.

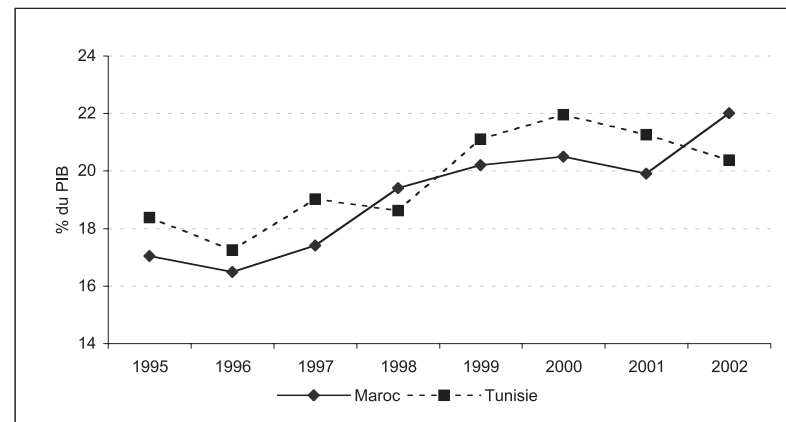
- l'investissement des administrations s'est au contraire contracté de 0,5 point de PIB au Maroc et de 1,3 points en Tunisie entre les deux périodes. La baisse de l'investissement public traduit les efforts de rationalisation budgétaire engagés par les deux États, qui ont notamment réduit leurs investissements dans le secteur des transports, un secteur pourtant essentiel à l'amélioration de l'environnement des entreprises.

L'évolution des investissements directs étrangers au Maroc et en Tunisie au cours de la période laisse apparaître un bilan en demi-teinte. S'ils ont connu une forte croissance sur la période au Maroc, une partie significative de cette hausse s'explique par les privatisations menées à partir de 1997 (graphique 5). En Tunisie, la moyenne des IDE sur la période 1991-95 est la même que celle constatée sur la période 1996-2002, autour de 2,5 points de PIB par an. Au total, et si l'on raisonne hors privatisations qu'il faut considérer comme des IDE « exceptionnels », le Maroc et la Tunisie ont attiré en moyenne 1,5 point de PIB d'IDE chaque année depuis l'adoption du processus de Barcelone, soit à la fois mieux que la moyenne constatée dans les autres pays arabes — 0,7 point de PIB si l'on raisonne hors Liban²³ — et insuffisant pour générer une réelle dynamique de croissance tirée par les investissements étrangers. Plusieurs phénomènes expliquent ce bilan à mi-parcours en retrait par rapport aux attentes issues du processus de Barcelone :

23. Ahmed Kamaly, *Evaluation of FDI flows into the MENA Region*, mimeo. Le Liban est exclu compte tenu du caractère tout à fait atypique de cette économie qui attire des IDE de l'ordre de 10% du PIB par an.

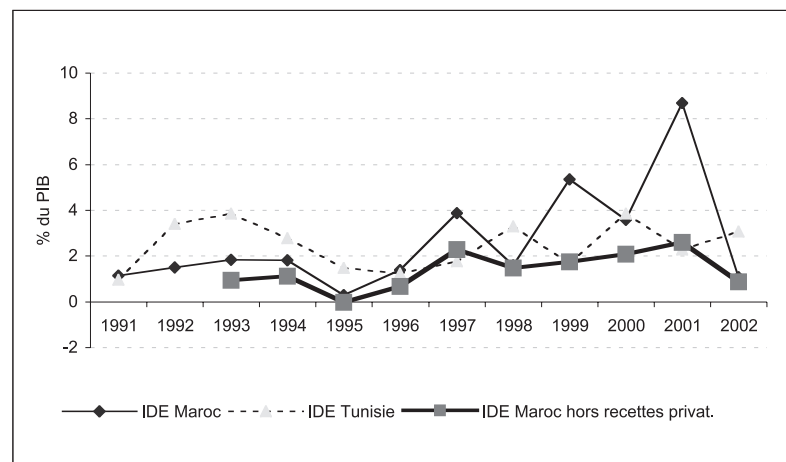
- l'absence de progrès notables en matière d'intégration régionale a un effet désincitatif pour les investisseurs étrangers. Comme nous l'avons vu, la persistance de marchés cloisonnés encourage les investisseurs souhaitant toucher l'ensemble de la région à investir dans un pays de l'Union européenne d'où ils auront accès à l'ensemble des marchés des PPM sans droits de douane ;
- la pérennité des réformes n'apparaît pas encore pleinement assurée aux yeux des investisseurs étrangers ;
- les tensions politiques demeurent vives dans la région, générant des doutes sur la stabilité régionale et modérant l'appétence des investisseurs étrangers pour ces pays ;
- l'élargissement de l'Union européenne se traduit par une diminution de l'attrait relatif des PPM par rapport aux nouveaux adhérents de l'UE. Ces derniers bénéficient d'un surplus d'attractivité par leur adhésion qui dépasse fortement celui apporté par le processus de Barcelone (FEMISE, 2003) ;
- le démantèlement total du système international des quotas dans le textile et l'habillement qui s'achèvera le 1^{er} janvier 2005 crée de fortes incertitudes dans ce secteur — la principale exportation du Maroc et de la Tunisie et un débouché traditionnel des IDE dans ces pays — compte tenu de la forte concurrence à venir des pays asiatiques et notamment de la Chine. Les investissements dans ce secteur ont d'ailleurs commencé à décroître significativement en Tunisie en 2002.

Graphique 4
Investissements hors administration en Tunisie et au Maroc



Sources : FMI et Banque mondiale.

Graphique 5
Investissements directs étrangers en Tunisie et au Maroc



Sources : FMI et Banque mondiale.

Il ne suffit pas d'accroître le taux d'investissement pour favoriser la croissance ; encore faut-il que cet investissement supplémentaire soit « efficace », en d'autres termes que la productivité du capital de cet investissement additionnel soit élevée. L'approximation la plus simple pour mesurer l'efficacité du capital est l'indicateur d'efficacité marginale de l'investissement en capital fixe (plus connu sous son vocable anglais *incremental capital output ratio* ou ICOR) qui mesure la relation entre le niveau d'investissement et la croissance économique que cet investissement permet de générer²⁴. Le tableau 6 compare l'ICOR avant et après la signature des accords d'association et fait apparaître une évolution divergente entre le Maroc et la Tunisie :

- en Tunisie, la période de mise en œuvre du démantèlement tarifaire a coïncidé avec une baisse de l'ICOR, c'est-à-dire une hausse de l'efficacité du capital. Cette évolution, si elle se confirme dans les années à venir, serait très positive. La Tunisie aurait donc réussi sur la période considérée à accroître la quantité et la qualité de l'investissement. Le succès de la politique d'accompagnement du démantèlement tarifaire n'est certainement pas neutre dans cette évolution ;
- au Maroc à l'inverse, la qualité de l'investissement s'est nettement dégradée sur la période. La hausse de l'investissement ne s'est pas traduite par une relance de la croissance. Il y a là une évolution préoccupante pour l'économie marocaine.

24. L'ICOR est égal au ratio du taux d'investissement sur le taux de croissance de l'économie. Plus ce ratio est élevé, moins l'investissement réalisé est considéré comme efficace.

Tableau 6
Efficacité marginale de l'investissement en capital fixe

	Moyenne 1991-96	Moyenne 1997-2002
Maroc ¹	4,4	6,0
Tunisie	6,4	5,5

Sources : FMI, calculs AFD.

1. Pour le Maroc, il s'agit du ratio (investissement hors agriculture / PIB) / Croissance du PIB non agricole.

• Une réallocation progressive des facteurs de production

Compte tenu de la mise en place très récente de l'accord d'association au Maroc et de l'absence de données désagrégées, seul le cas tunisien est analysé.

Les informations fournies par l'Institut National de la Statistique de Tunisie laissent apparaître qu'un processus de réallocation des facteurs de production est en cours dans le secteur industriel tunisien. Reprises dans le tableau 7, elles indiquent les tendances suivantes :

- la croissance du capital apparaît bien supérieure (61%) à celle des emplois (2%), indiquant une hausse de l'intensité capitaliste de la production du secteur industriel tunisien. Cette évolution est conforme à l'objectif d'accroissement de la productivité de la production industrielle ;
- les entreprises de plus de 100 salariés concentrent une part croissante des facteurs de production : elles ont créé des emplois sur la période à l'inverse des entreprises de plus petite taille et la croissance de leurs investissements a été beaucoup plus soutenue ;

- certaines réallocations des facteurs de production s'opèrent entre les branches industrielles. Les industries chimiques par exemple suppriment des emplois et diminuent leurs investissements, alors qu'inversement les industries électriques créent des emplois et investissent.

Si ces analyses méritent d'être affinées, elles laissent en tout cas apparaître qu'une recombinaison structurelle de l'appareil productif tunisien est en train de s'opérer.

2.2.2. Des effets déstabilisateurs modérés

Outre les effets négatifs sur le secteur industriel et l'emploi qui n'ont pas encore commencé à jouer, le démantèlement tarifaire était supposé fragiliser les finances publiques et la balance des paiements du Maroc et de la Tunisie. Qu'en est-il réellement ?

- **Une transition fiscale réussie en Tunisie, mais pas encore entamée au Maroc**

A la veille de la mise en place des accords d'association, les finances publiques marocaines et tunisiennes étaient fortement dépendantes des recettes douanières qui représentaient respectivement 4,6% et 4,3% du PIB, soit des niveaux significativement supérieurs aux standards internationaux²⁵.

25. Les droits de douane ne représentent en effet plus que 0,8 point de PIB dans les pays de l'OCDE et 1,4 point de PIB dans les pays à revenu intermédiaire. Dans les pays émergents avec un niveau d'ouverture élevé, les recettes douanières ne dépassent généralement pas 1 point de PIB (Brésil 0,6% du PIB, Afrique du Sud 0,9%, Turquie 0,5%) (Nashashibi, 2002).

Encadré 4

Le rôle de la réallocation des facteurs de production

La réallocation des facteurs de production est un des effets recherchés par le processus de Barcelone. L'abandon des activités qui ne peuvent subsister sans protection est la contrepartie acceptée du choix de création de zone de libre-échange. Cette réallocation, inhérente au processus, ne va pourtant pas de soi. Elle peut notamment être bridée par la structure du secteur industriel et par l'environnement dans lequel opèrent les entreprises. La flexibilité du marché de l'emploi y joue un rôle essentiel. En son absence, le risque est que la libéralisation commerciale se traduise par une réduction des emplois dans les secteurs orientés vers les marchés intérieurs mais que la rigidité du marché du travail gêne les créations d'emplois dans les secteurs orientés vers l'extérieur.

Afin d'éviter une détérioration des soldes budgétaires, le Maroc et la Tunisie doivent générer des recettes budgétaires alternatives pour compenser la baisse mécanique des recettes douanières induite par le démantèlement tarifaire. Plus important encore, cette situation représente une véritable opportunité de moderniser les régimes des impôts et taxes en opérant une « transition fiscale » vers une fiscalité qui réduit les distorsions économiques, favorise une meilleure allocation des facteurs de production et donc génère une croissance économique plus forte (encadré 5).

Les deux pays sont en effet confrontés à : (i) des dépenses courantes majoritairement rigides à la baisse (poids prépondérant de la masse salariale et des intérêts de la dette) qui limitent les marges de manœuvres sur les dépenses budgétaires et (ii) des niveaux élevés de dette publique (62% du PIB pour la Tunisie et 71% pour le Maroc en 2002) qui rendraient préoccupante toute détérioration durable de leur déficit budgétaire.

Dans ce contexte, les deux paragraphes suivants présentent l'impact fiscal du démantèlement tarifaire sur les finances publiques tunisiennes et marocaines. Ils s'efforcent chacun (i) d'estimer les pertes de recettes douanières générées par le démantèlement tarifaire, (ii) d'étudier si elles ont entraîné une dégradation des soldes budgétaires ou si elles ont pu être compensées, et (iii) d'anticiper les pertes de recettes douanières additionnelles pour les années à venir, comme un indicateur de l'effort supplémentaire de transition fiscale à venir.

Tableau 7
Tunisie - Statistiques sur le secteur industriel

	Variations sur la période 1997-2001			Part dans total 2001
	- 50 salariés	50 à 100 salariés	+ 100 salariés	
Emplois secteur industriel				
Industries agricoles et alimentaires	-0,8%	-0,8%	2,8%	1,9%
Industries textile et habillement	9,8%	-6,3%	-11,5%	-8,4%
Travail du bois	-0,3%	-10,4%	5,3%	2,4%
Industrie du papier	-9,7%	5,3%	7,6%	2,7%
Industrie chimique	1,5%	-1,5%	9,2%	6,6%
Industrie du caoutchouc	-1,5%	-3,4%	-3,4%	-1,3%
Fabrication de produits minéraux	13,5%	-5,5%	-19,0%	-11,2%
Equipements électriques	1,2%	10,1%	-4,2%	-1,7%
	-30,3%	188,6%	26,1%	26,3%
Investissements secteur industriel				
Industries agricoles et alimentaires	10,3%	49,2%	70,2%	61,2%
Industries textile et habillement	-36,3%	68,7%	137,7%	98,6%
Travail du bois	1,1%	-3,8%	62,5%	42,1%
Industrie du papier	31,3%	171,9%	-15,4%	22,1%
Industrie chimique	92,6%	73,6%	-51,6%	-40,1%
Industrie du caoutchouc	20,1%	296,0%	-18,4%	-12,0%
Fabrication de produits minéraux	99,6%	0,2%	44,1%	47,2%
Equipements électriques	22,6%	32,7%	345,3%	244,5%
	-27,3%	2735,2%	29,9%	31,4%

Source : Institut National de la Statistique, Tunisie.
Unités utilisées pour calculer les variations : dirhams courants pour les investissements et nombres d'employés pour les emplois.

Le démantèlement tarifaire et la problématique de la transition fiscale

Le processus de démantèlement tarifaire entraîne, par un effet statique, une baisse des recettes douanières et génère plusieurs effets dynamiques sur les recettes budgétaires :

- **un effet statique sur les recettes douanières :**

la réduction — et l'élimination à terme — des droits de douane sur les importations en provenance de l'UE réduit mécaniquement les recettes douanières. Cet effet est assez facilement mesurable : à partir des importations réalisées, il suffit d'appliquer l'ancien tarif douanier, puis le nouveau issu du démantèlement tarifaire, la différence représentant la perte de recettes douanières directement liée à la mise en place de l'accord d'association.

- **des effets dynamiques sur les recettes fiscales :**

- > la baisse des prix des produits importés de l'Union européenne conduit les consommateurs locaux à augmenter leur consommation de ces produits au détriment : (i) des produits importés d'autres régions, diminuant par conséquent les recettes prélevées sur ces biens et (ii) des produits fabriqués localement se traduisant donc par une hausse des recettes douanières dans la période transitoire de diminution graduelle des taux de droits de douane. Cet effet est beaucoup plus difficile à isoler que le précédent. L'évolution du ratio recettes budgétaires / PIB au cours du temps est toutefois un bon indicateur du cumul de l'effet direct et de l'effet indirect sur les recettes douanières.

- > la restructuration de l'appareil productif du pays, avec la fermeture de certaines entreprises non compétitives et l'ouverture escomptée de nouvelles entreprises, a un effet sur les recettes fiscales directes. Cet effet est encore plus difficile à isoler. Par exemple, quelle est la part dans l'évolution des impôts sur le bénéfice qui est liée au processus de libre-échange ? La réponse à cette question nécessiterait un recours à des outils de modélisation qui dépasse les ambitions de la présente étude. On peut toutefois s'attendre à ce que cet effet soit quasi nul dans les premières années du démantèlement tarifaire au cours desquelles le tissu productif local ne souffre pas de pertes de protection.

Le cumul de ces effets entraîne, toutes choses égales par ailleurs, une baisse des recettes fiscales qu'il est nécessaire de compenser pour éviter une fragilisation budgétaire. Cette situation doit être perçue comme une opportunité pour moderniser les régimes des impôts et taxes en opérant une « transition fiscale » vers une fiscalité qui réduit les distorsions économiques, favorise une meilleure allocation des facteurs de production et donc génère une croissance économique plus forte. Opérer cette transition fiscale n'est toutefois pas aisé puisqu'il faut substituer à une taxation facile à lever (les droits de douane) des impôts dont la perception nécessite une administration fiscale efficace et apte à gérer des impôts complexes (TVA) et/ou qui sont particulièrement impopulaires (impôts sur le revenu, sur les bénéfices, etc.).

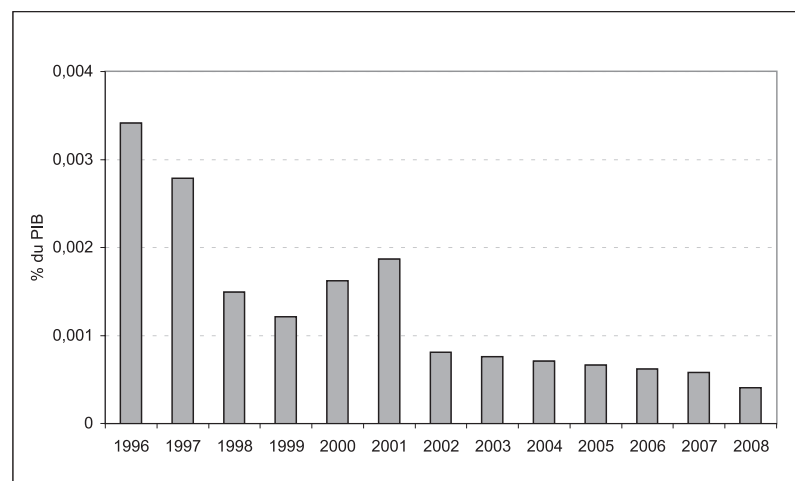
Tableau 8
Tunisie : recettes et soldes budgétaires (en % du PIB)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Recettes douanières	4,6	4,0	3,4	3,2	2,8	2,4	2,3	2,0
Recettes budgétaires hors douane	20,9	20,7	20,4	23,2	21,4	21,6	22,1	22,3
Recettes budgétaires totales ¹	25,5	24,7	23,9	26,3	24,2	24,0	24,3	24,2
Dépenses budgétaires	30,0	29,9	28,0	29,2	28,0	27,9	28,1	27,7
Déficit budgétaire global ¹	-4,5	-5,1	-4,2	-2,9	-3,9	-3,9	-3,8	-3,5

Source : FMI.

1. Hors recettes de privatisations et dons.

Graphique 6
Tunisie : pertes de recettes directement liées au démantèlement tarifaire*



Source : calculs de l'auteur à partir de données de l'IEQ.

* Pertes additionnelles générées par le démantèlement supplémentaire l'année considérée.

• Le cas tunisien : le succès de la transition fiscale

En Tunisie, le démantèlement tarifaire s'est traduit par une rapide et forte réduction des recettes douanières : équivalant à 4,6 points de PIB en 1995, elles ne représentent plus que 2 points de PIB en 2002 (tableau 8). Sur la même période, le taux de taxation apparent des importations (rapport entre les droits de douane récoltés et les montants d'importations) est passé de 10,5% à 4,4%. Les pertes de recettes douanières les plus importantes ont eu lieu en 1996 et en 1997 à la suite de la suppression des droits de douane sur les importations de biens d'équipements et de la première phase du démantèlement sur les produits des listes 2 et 3. Outre l'effet du démantèlement tarifaire sur les produits industriels en provenance de l'Union européenne, la contraction des recettes douanières provient également de la modification des droits de douane sur les biens alimentaires.

Le démantèlement tarifaire a, jusqu'à présent, pu être mené de front avec une politique de réduction du déficit budgétaire. Supérieur à 4% du PIB au moment de la mise en place de l'accord d'association, le déficit budgétaire tunisien n'a jamais dépassé cette limite depuis 1998 dans la mesure où le gouvernement tunisien a : (i) compensé à plus de 50 % les pertes de recettes douanières en augmentant le taux de TVA (1998) et en bénéficiant des recettes supplémentaires de la fiscalité directe ²⁶ générées par la forte croissance économique sur la période et (ii) limité la croissance des dépenses

26. L'impôt sur les traitements et salaires est ainsi passé de 2,1 points de PIB en 1995 à 2,8 points en 2000 et l'impôt sur les sociétés respectivement de 1,5 point à 2,1 points de PIB.

publiques à un rythme plus lent que la croissance économique.

Les pertes additionnelles à venir générées par l'effet statique sur les recettes douanières du démantèlement tarifaire devraient rester inférieures à 0,1 point de PIB chaque année (graphique 6²⁷). Ces pertes additionnelles ne devraient pas mettre en péril l'équilibre budgétaire de la Tunisie, surtout si la croissance se poursuit au rythme de ces dernières années. Ces estimations ne prennent toutefois pas en compte les effets dynamiques du démantèlement tarifaire sur les recettes budgétaires qui devraient être plus importants dans les années à venir que dans la première phase du démantèlement.

• **Le cas marocain : une transition fiscale qui reste à mettre en œuvre**

Au Maroc, le démantèlement tarifaire s'est jusqu'à présent traduit par des pertes de recettes douanières assez proches de ce qui avait été anticipé : 0,4 point en 2001 et 0,2 point en 2002 du PIB non agricole (tableau 9).

Le Maroc a connu une diminution concomitante des autres taxes, qui se traduit par une baisse préoccupante des recettes budgétaires entre 1999 et 2002 de près de 3 points de PIB non agricole. La diminution de ces recettes budgétaires a plusieurs origines :

- l'absence de mesure fiscale compensatoire pour pallier les pertes de recettes douanières ;

27. Source : Institut d'Etudes Quantitatives (2003) retraitée en perte additionnelle annuelle par AFD. L'IEQ raisonne en perte cumulée mais il nous apparaît que la perte cumulée additionnelle est la plus appropriée pour juger de l'effort fiscal à venir dans la mesure où les pertes passés ont déjà été absorbées par les finances publiques tunisiennes sans heurt.

Tableau 9

Maroc : recettes et soldes budgétaires (en % du PIB non agricole)²⁸

	1991-95	1996-99	2000-02
Importations du Maroc	26,1	26,5	30,3
Importations de Tunisie	39,5	38,8	43,1
Exportations du Maroc	18,7	20,3	21,4
Exportations de Tunisie	28,0	28,7	31,9
Degré d'ouverture Maroc	44,8	46,8	51,7
Degré d'ouverture Tunisie	67,5	67,5	75
Balance commerciale Maroc	-7,4	-6,2	-8,9
Balance commerciale Tunisie	-11,5	-10,1	-11,2
Balance courante Maroc	-2,3	-0,4	2,1
Balance courante Tunisie	-5,5	-2,8	-4,0

1. Hors recettes de privatisations mais y compris les dépenses du Fonds Hassan II.

2. Jusqu'en juin 2000, l'année budgétaire s'étalait de juillet de l'année n à juin de l'année n+1.

Source : FMI et Direction du Trésor et des Financements Extérieurs du Maroc.

- l'élimination des tarifs qui finançaient les subventions sur l'huile alimentaire ;
- la baisse du rendement de la TVA, compte tenu de l'érosion de la base taxable à la suite de l'introduction dans les lois de finance 2001 et 2002 de nouvelles exemptions et de traitements spécifiques pour certains secteurs ;
- la baisse des taxes à la consommation sur l'électricité.

Cette baisse des recettes budgétaires a entraîné une forte dégradation du déficit budgétaire en 2000 et 2001, contraignant le gouvernement à réduire les dépenses budgétaires en 2002.

Comme dans le cas tunisien, et compte tenu du profil retenu de démantèlement tarifaire par le Maroc, l'essentiel des pertes

28. Au Maroc, compte tenu des fortes fluctuations du PIB agricole et du fait que l'activité agricole n'est pas soumise à l'impôt, il est plus pertinent pour juger de la politique fiscale du gouvernement de raisonner sur le ratio recettes budgétaires / PIB non agricole.

Encadré 6

Effets attendus de la mise en place de la ZLE sur le commerce et la balance des paiements

La mise en place d'une zone de libre-échange entraîne à la fois la création de nouveaux échanges et des phénomènes de détournement de trafic. Les premiers représentent une amélioration de l'allocation des ressources dans l'économie et les seconds une détérioration. Il y a création de commerce chaque fois que le démantèlement tarifaire permet l'émergence de flux commerciaux qui n'existaient pas avant la levée des barrières douanières. Le détournement de trafic au contraire intervient quand, à la suite de la mise en place d'une ZLE, se produit une réorientation de flux commerciaux pour des raisons de tarifs douaniers plus avantageux entre deux pays membres de la ZLE et au détriment d'un pays tiers non membre de la zone. Ce phénomène est pernicieux pour le pays opérant le démantèlement tarifaire sélectif dans la mesure où la distorsion de marché créée par un tarif douanier différencié conduit le consommateur local à privilégier la consommation d'un produit importé qui n'est pas le plus compétitif (hors droits de douanes, le coût de l'importation a donc augmenté).

L'effet attendu du démantèlement tarifaire sur la balance des paiements des PPM est variable au cours du temps. Dans un premier temps, il est supposé entraîner une hausse des importations en provenance de l'UE — les prix de ces derniers baissant, ils sont plus

attractifs pour le consommateur — détériorant, toutes choses égales par ailleurs, la balance courante. Si cette détérioration n'est pas compensée par une hausse des entrées nettes de capitaux, les réserves extérieures se dégradent et entraînent une dépréciation de la monnaie nationale afin de restaurer les grands équilibres macroéconomiques. Dans un deuxième temps, les exportations sont supposées progresser sous un double phénomène : (i) le développement de la compétitivité des exportations grâce à la dépréciation réelle du taux de change ; (ii) le développement de nouvelles exportations engendré par la réallocation des facteurs de production vers des secteurs plus productifs. Selon l'ampleur respective de ces différents phénomènes, la balance des paiements du pays peut se trouver dans une position plus ou moins favorable qu'avant le démantèlement tarifaire, mais au total le pays est commercialement plus ouvert.

Tableau 10

Balance courante du Maroc et de la Tunisie 1991-2002 (en % du PIB)

	1991-95	1996-99	2000-02
Importations du Maroc	26,1	26,5	30,3
Importations de Tunisie	39,5	38,8	43,1
Exportations du Maroc	18,7	20,3	21,4
Exportations de Tunisie	28,0	28,7	31,9
Degré d'ouverture Maroc	44,8	46,8	51,7
Degré d'ouverture Tunisie	67,5	67,5	75
Balance commerciale Maroc	-7,4	-6,2	-8,9
Balance commerciale Tunisie	-11,5	-10,1	-11,2
Balance courante Maroc	-2,3	-0,4	2,1
Balance courante Tunisie	-5,5	-2,8	-4,0

Source : FMI.

statiques additionnelles de recettes douanières est porté en début de période. L'année 2003 est la dernière année difficile (perte additionnelle estimée à 0,3% du PIB) avec le cumul de la dernière baisse de droits de douane sur les intrants et de la première baisse sur les biens de consommation finale. A partir de 2004, le coût additionnel des pertes directes ne devrait pas dépasser 0,1% de PIB par an. A cela devront s'ajouter les pertes indirectes de recettes budgétaires.

Dans ce contexte, s'il est nécessaire d'entamer très rapidement la transition fiscale pour compenser les pertes de recettes budgétaires constatées sur la période 2000-02, il n'y a pas lieu de craindre que les pertes de recettes douanières à venir fassent peser un poids insoutenable sur les finances publiques marocaines.

• ***L'absence d'effets déstabilisateurs sur la balance des paiements***

L'analyse de l'évolution des balances des paiements marocaine et tunisienne depuis l'entrée en vigueur des accords d'association laisse apparaître les trois premiers enseignements suivants :

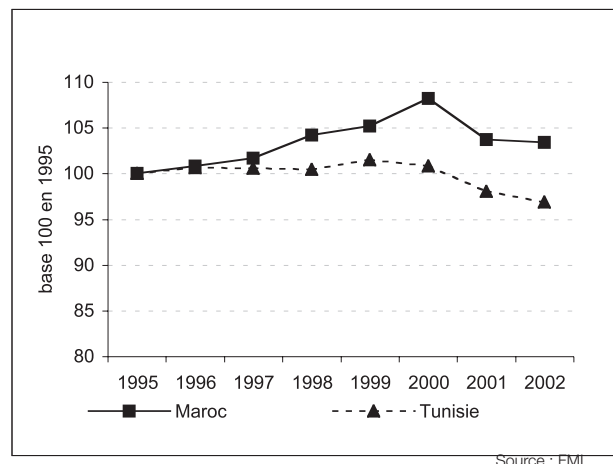
- Une forte croissance du degré d'ouverture dans les deux pays et du déficit commercial au Maroc. Le degré d'ouverture de l'économie tunisienne est ainsi passé de 67,5 % du PIB à 75 % du PIB entre la période 1991-95 et la période 2000-02 et celui de l'économie marocaine est passé de 46,8 % à 51,7 % entre 1996-99 et 2000-02 (tableau 10).

Cette évolution appelle deux remarques :

- > cette ouverture ne s'est pas réalisée dans les mêmes conditions dans les deux pays. En Tunisie, la croissance des exportations a été concomitante et de même ampleur (4 points de PIB) que celles des importations, permettant au déficit de la balance commerciale de se maintenir autour de 11 points de PIB. Au Maroc, s'il y a eu une hausse des exportations de l'ordre de 1 point de PIB entre la période 1996-99 et la période 2000-02, celle-ci a été bien moindre que la croissance constatée des importations, conduisant à une dégradation de la balance commerciale de trois points de PIB ²⁹ ;
- > l'analyse des origines de la forte croissance des importations et du rôle qu'y joue le processus de démantèlement

29. Ce phénomène différencié peut partiellement s'expliquer par l'impact de la hausse des prix internationaux du pétrole : le Maroc importe l'intégralité de sa consommation alors que la Tunisie en produit l'essentiel.

Graphique 7
Taux de change effectif réel



tarifaire ne permet pas de parvenir à des conclusions tranchées. Le traitement des données de la base Chelem du CEPII donne effectivement des résultats en contradiction avec une étude menée par l'Institut d'Etudes Quantitatives (2003) sur le cas de la Tunisie (encadré 7). Des investigations supplémentaires s'imposent.

- Une amélioration de la position extérieure des deux pays. Au Maroc, et malgré la détérioration de la balance commerciale, la balance courante est devenue excédentaire depuis 2000, en raison principalement de l'augmentation des transferts des travailleurs immigrés au Maroc (+70% entre 1999 et 2002). En Tunisie, le déficit courant s'est légèrement réduit grâce à la hausse des recettes touristiques. Dans ce contexte favorable, et compte tenu des

entrées de capitaux générées par les recettes de privatisations, les tensions annoncées sur les réserves de change ne se sont pas matérialisées. La position du Maroc est toutefois plus confortable, avec des réserves de change dépassant 10 mois d'importation (contre seulement 4 mois en 2000). En Tunisie, le niveau reste faible (3 mois d'importations), même s'il est en amélioration.

- L'absence de dépréciation monétaire marquée. L'ensemble de ces évolutions s'est opéré en l'absence de dépréciation réelle de la monnaie (graphique 7) puisque le taux de change effectif réel du dinar tunisien est resté globalement stable sur la période alors que le dirham qui s'était apprécié de 20 % entre 1991 et 2000 s'est depuis déprécié de 5%.

Les craintes initiales de détérioration des comptes extérieurs ne se sont donc pas matérialisées à ce jour. Des travaux complémentaires s'appuyant sur des statistiques du commerce extérieur désagrégées permettraient de comprendre pourquoi et d'étudier si le démantèlement tarifaire a entraîné ou non des phénomènes de détournement de trafic.

2.2.3. Premiers impacts perceptibles sur la croissance et l'emploi

L'objectif final recherché par la zone de libre-échange euro-méditerranéenne est l'accélération de la croissance, celle-ci étant supposée créer les emplois parallèlement à l'arrivée de jeunes sur le marché du travail. S'il est prématuré de tirer des conclusions fermes sur ces questions dans la mesure où une partie significative des effets escomptés n'a pas

Encadré 7

Importations en provenance de l'Union européenne

L'analyse des origines de la forte croissance des importations et du rôle qu'y joue le processus de démantèlement tarifaire ne permet pas de parvenir à des conclusions tranchées.

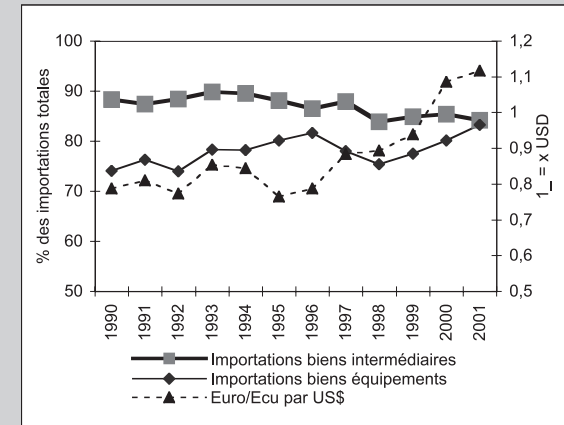
L'analyse géographique des importations à partir de la base Chelem du CEPII indique qu'à l'exception des importations de biens d'équipements européens par le Maroc, le démantèlement tarifaire sur les biens intermédiaires et les biens d'équipements en provenance de l'UE ne semble pas s'être traduit par des gains de parts de marchés sur les marchés tunisiens et marocains (cf. graphiques 8 et 9). Cette évolution surprenante est peut-être liée à la compensation d'une croissance des volumes d'importations en provenance de l'UE par une baisse des prix des importations qui serait liée à la baisse du cours de l'euro par rapport au dollar sur la période observée.

L'étude menée par l'Institut d'Etudes Quantitatives (2003) afin d'évaluer l'impact du démantèlement tarifaire sur les échanges extérieurs de la Tunisie au cours de la période 1997-2000 en le comparant aux importations constatées sur la période 1992-96 et en réalisant une analyse fine de l'évolution des importations suivant les listes 1, 2, 3 et 4 fait ressortir des conclusions sensiblement différentes :

Graphique 8

Maroc

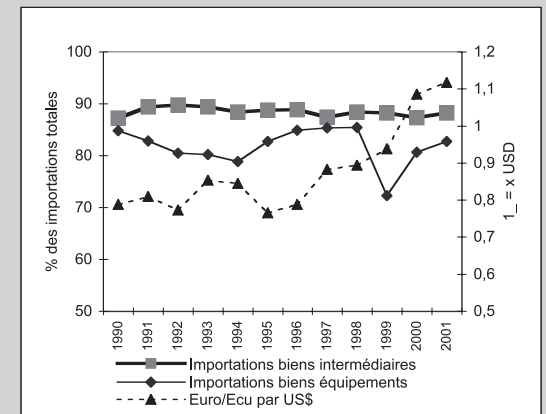
Part de marché de l'UE dans les importations



Graphique 9

Tunisie

Part de marché de l'UE dans les importations

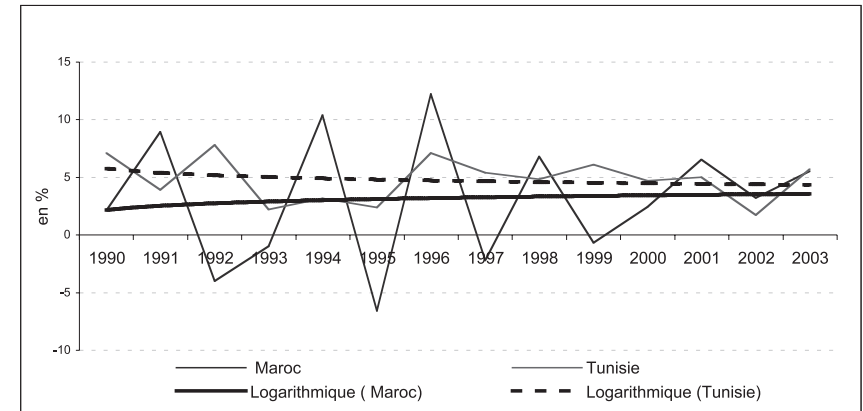


Source : base Chelem, CEPII.

- les importations en provenance de l'Union européenne se seraient fortement accélérées et ce, au niveau des quatre listes (notamment la seconde) avec un rythme annuel moyen évalué à 12% sur la période post démantèlement (1997-2000) contre seulement 5,5% sur celle précédant le démantèlement (1993-96) ;
- l'impact du démantèlement serait surtout ressenti au niveau des produits de la liste 2 (demi produits et intrants non fabriqués localement) dont les importations correspondantes auraient augmenté annuellement de 17% sur la période 1997-2000.
- le démantèlement tarifaire aurait certes conduit à la création d'échanges commerciaux, mais on constaterait l'émergence d'une certaine forme de détournement de trafic (cf. encadré 4 pour la définition des concepts).

Cette étude peut faire l'objet de critiques. En particulier, elle ne prend pas en compte dans l'analyse des déterminants de la hausse des importations ce qui provient de la croissance et des modifications du taux de change. Elle a toutefois le mérite d'être la première à proposer un véritable travail de désagrégation des importations pour étudier l'effet de l'accord de libre-échange.

Graphique 10
Taux de croissance réel

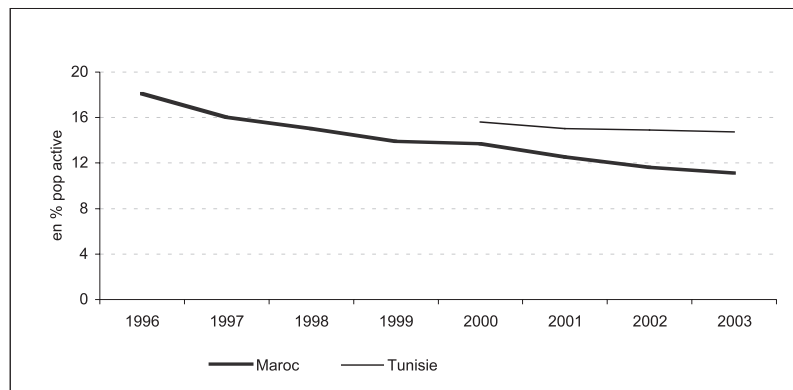


Source : FMI.

encore eu le temps de se matérialiser, un aperçu tendanciel de ces dernières années apporte un éclairage intéressant.

Comme le montre le graphique 10, il n'y a pour le moment pas eu d'accélération de la croissance économique au Maroc et en Tunisie depuis le début du démantèlement tarifaire. Cette évolution n'est pas surprenante dans la mesure où la réallocation des facteurs de production n'en est qu'à la phase initiale et qu'il faut un certain temps pour que celle-ci se traduise par des gains de productivité. La croissance marocaine reste par ailleurs très liée à la pluviométrie et les performances favorables de ces dernières années s'expliquent en partie par la succession de bonnes récoltes dans le secteur agricole.

Graphique 11
Taux de chômage



Source : Commission européenne.

Les taux de chômage dans les deux pays apparaissent, selon les statistiques officielles, sur une tendance décroissante, notamment au Maroc, et ce malgré les arrivées massives de jeunes sur le marché de l'emploi liées à la pyramide des âges. Si l'on en juge par les statistiques tunisiennes présentées dans le tableau 7, ces créations d'emplois ne proviennent toutefois pas du secteur industriel qui apparaît faiblement créateur d'emplois.

Bibliographie

BENAYAB, (1999), *Démantèlement tarifaire avec l'Union européenne : les disparités de protection*, mimeo, Toulouse.

BENSIDOUN, I. et A. CHEVALLIER (1996), *Europe-Méditerranée : le pari de l'ouverture*, Economica, Paris.

Centre Marocain de Conjoncture, (1998), *Libre-échange et mise à niveau : impact à l'horizon 2010*, 18, Casablanca.

Comete Engineering, (1994), *Etude prospective de l'impact sur l'économie tunisienne de la mise en place d'une zone de libre-échange entre la Tunisie et l'Union Européenne*, Ministère de l'Economie nationale, centre de promotion des exportations, Tunis.

COURTOIS, J.P. (2001), *Colloque sur le partenariat euro-méditerranéen et le processus de Barcelone : nouvelles perspectives*, Institut d'études politiques, Université de Lyon.

FEMISE, (2002), *Rapport sur l'évolution de la structure des échanges commerciaux et des investissements entre l'Union Européenne et ses Partenaires Méditerranéens au Conseil des Ministres du Commerce de Tolède*, Marseille.

FEMISE, (2003), *Rapport sur le partenariat euro-méditerranéen : Analyses et propositions du Forum Euro-Méditerranéen des Instituts Economiques*, Marseille.

FEMISE, (2003), *Rapport sur la transition économique 2003 : les effets de l'élargissement sur les partenaires méditerranéens*, Marseille.

HIBOU, B. (2003), « Le partenariat en réanimation bureaucratique », *Critique internationale*, 18, Paris.

Institut d'Etudes Quantitatives, (2003), *Cahiers de l'IEQ*, Tunis.

LEVEAU, R. (2000), *Le partenariat euro-méditerranéen : la dynamique de l'intégration régionale*, La documentation française, Paris.

MARNIESSE, S. et B. SAVOYE (2000), *Analyse macro-économique, financière et sociale du Maroc*, Agence Française de Développement, Paris.

MASSET, V., J. OULD AOUDIA et B. TISSOT (2000), « Dynamique des réformes dans les pays du sud et de l'est méditerranéen », mimeo, ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, Paris.

MOISSERON, J.-Y. (2002), « La crise du régionalisme en Méditerranée », *Revue Tiers Monde*, XLIII, 169.

OULD AOUDIA, J. et L. TUBIANA (2000), « Euro-Méditerranée : recentrer le Partenariat », *Questions européennes du Conseil d'analyse économique*, 27, Paris.

Le Cercle des Economistes, (2003), *L'ambition d'une association renforcée*.

RUTHERFORD, S, RUTSTROM, E. et TARR, D-G. (1995), *The Free Trade Agreement between Tunisia and the European Union*, Policy Research Department, Banque mondiale, Washington.

TOURKMANI, M. (2003), *Suivi des variables économiques, financières et sociales concernées par le démantèlement tarifaire avec l'Union Européenne*, ministère des Finances et de la Privatisation du Maroc, DPEG, 92, Rabat.

Les titres de la série *Notes et Documents* sont disponibles sur le site Internet de l'AFD

All volumes of the *Notes and Documents* series are available on line at:

www.afd.fr, Publications.

- n° 1 : *Compétitivité et mise à niveau des entreprises*
- n° 2 : *Multinationales et développement : le rôle des politiques nationales*
- n° 3 : *Lutte contre l'effet de serre, enjeux et débats*
- n° 4 : *Comment financer durablement les aires protégées à Madagascar ?*
- n° 5 : *Agriculture et commerce, quels enjeux pour l'aide au développement ?*
- n° 6 : *Efficacité et allocation de l'aide, revue des débats*
- n° 7 : *Qui mérite l'aide ? Égalité des chances versus sélectivité*
- n° 8 : *Le Cambodge, de l'ère des quotas textiles au libre-échange*
- n° 9 : *La Turquie, panorama et répartition régionale du secteur productif*
- n° 10 : *Poverty, Inequality and Growth. Proceedings of the AFD-EUDN Conference 2003*
- n° 11 : *Foreign Direct Investment in Developing Countries : Leveraging the Role of Multinationals*
- n° 12 : *Libre-échange euro-méditerranéen : premier bilan au Maroc et en Tunisie*
- n° 13 : *Les Mécanismes de financement de la formation professionnelle, une comparaison Europe - Afrique*
- n° 14 : *Les Mécanismes de financement de la formation professionnelle : Algérie, Maroc, Tunisie, Sénégal*
- n° 15 : *Les Mécanismes de financement de la formation professionnelle : Allemagne, Espagne, France, Royaume-Uni*
- n° 16 : *Le Textile habillement tunisien et le défi de la libéralisation. Quel rôle pour l'investissement direct étranger ?*
- n° 17 : *Poulina, un management tunisien*

© MAGELLAN & Cie, 34 rue Ramey - 75018 Paris
Tél : 01 53 28 03 05 - E-mail : wiltzmag@club-internet.fr - Site Internet : www.editions-magellan.com
pour la conception et la mise en page

Imprimé en France
Dépôt légal - 2^e trimestre 2005