

COLLOQUE INTERNATIONAL
LES NOUVELLES FRONTIÈRES DE L'UNION
EUROPÉENNE

Marrakech, Maroc

16-17 mars 2005

**L'INTEGRATION ECONOMIQUE REGIONALE AU
MOYEN-ORIENT:
conditions requises et possibilités futures**

Thierry Apoteker, Morgane Lohéziec et Emilie Crozet¹

¹Respectivement directeur général et économistes chez T-A-C (THIERRY APOTEKER CONSULTANT), groupe de recherche en économie appliquée (www.tac-financial.com).

TABLE DES MATIERES

Introduction	3
1- Les éléments conceptuels des forces d'intégration économiques régionales.....	4
1.1 Eléments théoriques : conditions requises et principaux effets attendus de l'intégration régionale	4
1.2 Observation empirique : les zones existantes d'intégration économique régionales.....	8
2- Forces à l'œuvre au Moyen Orient : intégration ou désintégration.....	10
2.1 Les zones euro-med et Golfe : spécificités d'une intégration régionale chaotique	10
2.1.1 Les aspects institutionnels	11
2.1.2 Les aspects commerciaux	14
2.1.3 Les aspects d'investissements	23
2.1.4 Les aspects de main-d'œuvre	25
2.2 l'Union européenne et la zone euro-med : quelle politique de voisinage ?.....	26
2.2.1 La politique européenne de voisinage (PEV) : motivation et objectifs.....	26
2.2.2 L'UE et le partenariat euro-méditerranéen : objectif et évolution	27
2.2.3 Développer le partenariat euro-méditerranéen : besoins et défis	28
3- Conclusion : conditions requises et géométries possibles d'une avancée en matière d'intégration économique régionale	29
Bibliographie	34
Annexes	37

Introduction

Dans le cadre du lancement du processus de discussions pour l'adhésion de la Turquie à l'Union européenne (UE), la question de « l'intégration Sud-Sud » et des relations entre l'Union européenne et les pays du pourtour méditerranéen se pose à nouveau et acquiert une dimension nouvelle. En effet, bien que le processus de paix entre Israël et les Territoires palestiniens semble relancé et que cette situation, combinée au difficile rétablissement de la stabilité en Irak et aux délicates situations socio-économiques internes des pays du Maghreb et du Moyen Orient entraîne un certain développement de l'extrémisme religieux dans la région, les idées d'intégration économique ou commerciale régionale restent intuitivement séduisantes. Elles lient en effet à la fois un aspect « concret » de renforcement des relations intra-régionales en favorisant les échanges entre pays de la région, et un adjuvant à la croissance économique par attraction des investissements et multiplicateur des échanges.

Le projet américain pour le « Grand Moyen Orient » présenté aux membres du G8 en janvier 2004, de même que le partenariat Euro-Méditerranéen lancé à Barcelone en 1995 s'inspirent de ces principes. Ce dernier, bien que sans nul doute affecté par le contexte géopolitique régional, se poursuit et se modifie au gré des nouvelles dispositions internationales (lancement de l'agenda de Doha à l'OMC) ou européennes (mise en place de la Politique européenne de voisinage) et en lien avec les évolutions des relations régionales entre pays méditerranéens (accords d'Agadir en février 2004) ou bilatérales avec l'Union Européenne (signature de l'accord d'association avec la Syrie en octobre 2004 dans le cadre de ce partenariat).

Ces considérations sur l'intégration régionale restent néanmoins sujettes à deux séries de questions essentielles :

- Il est très difficile de montrer que la seule libéralisation commerciale est suffisante pour assurer une accélération de la croissance ; le succès suppose également des conditions structurelles (concurrence, qualifications, épargne, infrastructures) et institutionnelles (environnement juridique et régime des contrats, pilotage macroéconomique) qui sont assez largement absentes aujourd'hui de la région. L'ajustement de ces conditions pour créer un environnement favorable à la croissance est à la fois difficile à un horizon court, et politiquement subversif pour la plupart des autorités publiques.
- Même dans l'hypothèse optimiste où ces conditions « favorables » seraient réunies, il reste à vérifier si l'intégration régionale est « meilleure » qu'une insertion plus volontaire dans les accords multilatéraux (OMC notamment), et si elle est possible ou réaliste d'un point de vue économique. A cet égard, il est intéressant de noter que si l'Union européenne cherche à favoriser l'intégration régionale chez ses partenaires commerciaux, ses relations économiques avec les pays méditerranéens sont d'abord fondées sur des accords d'association bilatéraux avec chaque pays de la zone. Si l'objectif affiché de la Déclaration de Barcelone est de créer une zone de libre échange entre tous ces pays à l'horizon 2010, ce « bilatéralisme » qui s'opère en parallèle (ou en préparation) souligne les tensions entre les deux visions du commerce euro-méditerranéen : accords régionaux ou accords bilatéraux. Aussi s'agit-il de définir les mérites comme les critères de réussite des processus d'intégration régionale dans la zone, et de mesurer à cette aune les caractéristiques des régions euro-med et Golfe.

On se propose donc ici d'éclairer brièvement le débat sur le processus d'intégration régionale ; on examine ensuite l'état actuel de cette intégration dans la région du Moyen Orient et du Maghreb, avant de conclure, à la fois sur les possibilités futures et la

« géométrie » possible d'une telle intégration, et sur quelques suggestions concrètes pouvant s'insérer dans le processus de paix.

Par convention, dans la suite de ce document, on a adopté la terminologie suivante : le Maghreb regroupe les trois pays d'Afrique du Nord (Algérie, Maroc et Tunisie) plus la Libye, le Proche Orient regroupe le Liban, la Jordanie, les Territoires Palestiniens, la Syrie et Israël ; le Proche Orient Elargi ou Mashrek ajoute aux pays précédents l'Egypte. La zone euro-med fait référence au Maghreb et au Mashrek. Enfin, le Moyen Orient ajoute au groupe précédent les pays du Golfe (Arabie Saoudite, Koweït, les Emirats Arabes Unis, Bahreïn, Qatar et Oman). Le Yémen comme l'Iraq ont été, pour des raisons évidemment différentes, largement exclus de notre analyse.

1- Les éléments conceptuels des forces d'intégration économiques régionales

La structuration économique internationale de la décennie 90 est marquée par deux évolutions en apparence contradictoires : d'un côté, la fin des négociations de l'Uruguay Round et la mise en place de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) en 1995 ont illustré la « poursuite » de la tendance antérieure (depuis la fin de la seconde guerre mondiale) à l'intégration commerciale multilatérale : davantage de pays étaient « réunis » à l'OMC que dans les accords multilatéraux précédents, et le champ de cette « multilatéralisation » était très largement étendu (services, droits de propriété intellectuelle, accueil et droits des investissements étrangers). Cette évolution vers un multilatéralisme plus large se poursuit aujourd'hui avec la mise en place de nouveaux accords couvrant d'autres secteurs de services (télécommunications, services financiers, industrie de l'information), voire des champs nouveaux de « réglementation » internationale (réglementation prudentielle, concernant les banques, les industries « polluantes », etc....).

Mais d'un autre côté, cette décennie passée a été marquée par une véritable explosion des accords commerciaux régionaux : très peu de pays aujourd'hui n'appartiennent à aucun accord spécifique à une région géographique, que ce soit parmi les pays « du Nord » (Union Européenne élargie, accord entre Canada et Etats-Unis), parmi les pays « du Sud » (Mercosur, AFTA en Asie du Sud Est, SADC en Afrique Australe, ...), et plus récemment entre pays du Nord et du Sud (ALENA). Cette évolution se double de projets de lien entre ces grandes zones régionales (débat sur une zone de libre échange atlantique, APEC).

Le débat sur les mérites et les inconvénients comparés de ces deux trajectoires est à la fois ancien, très vaste et en partie contradictoire. On résume ici quelques-uns des principaux arguments de ce débat, avant de présenter une brève synthèse de l'observation empirique des zones d'intégration régionale.

1.1 Eléments théoriques : conditions requises et principaux effets attendus de l'intégration régionale

Le point de départ central de l'analyse tient naturellement au lien économique que les économistes établissent entre ouverture commerciale (réduction des entraves et contraintes à la libre circulation des marchandises comme des facteurs de production), augmentation de

l'investissement, protection relative des droits des entreprises (en matière de brevets et marques commerciales), et accélération de la croissance de l'activité et donc du niveau de vie des populations. Le débat initial sur **régionalisme versus multilatéralisme** s'est donc situé dans ce cadre ; cette limite elle-même fait l'objet de controverses, avec notamment les travaux sur la croissance endogène et le rôle clé, peut être plus important que l'ouverture commerciale, des facteurs spécifiquement internes, organisationnels, sociaux et politiques des pays pris individuellement. Un « pont » entre ces deux types d'approche, important pour la problématique spécifique du Moyen Orient, tient au poids croissant accordé dans l'analyse de l'intégration commerciale aux conditions institutionnelles (gouvernance, qualité de la politique économique, etc.).

D'un point de vue purement théorique, le gain économique relatif tiré des processus d'intégration régionale est d'abord apparu plus faible que celui tiré de l'intégration multilatérale : le gain est réduit par les effets de « détournement », qui conduisent les pays membres d'un accord régional à s'approvisionner à l'intérieur de la zone plutôt que vers des pays extérieurs à la zone qui seraient plus compétitifs. L'intégration régionale apparaît alors comme un « optimum de second rang », favorisé par les difficultés supposées de l'adhésion à un libre-échange global. Les analyses plus récentes ont cependant nuancé cette première approche en insistant sur les points suivants :

- ◆ Le régionalisme permet à une zone d'atteindre une taille suffisante qui permet d'influencer les marchés mondiaux d'une part, de mieux défendre les intérêts de la zone dans la négociation multilatérale d'autre part. Cette optique « d'économie politique » est intéressante, mais il faut noter qu'elle peut conduire à une situation qui est plus néfaste globalement au niveau mondial, en particulier si elle conduit à la constitution de quelques grands blocs « rivaux »².
- ◆ Le régionalisme ne paraît pas freiner le développement de l'intégration multilatérale (cf. les craintes non fondées sur la « forteresse Europe »), en particulier lorsqu'il ne s'accompagne pas de restrictions supplémentaires par rapport aux pays extérieurs à la zone (Union Européenne, ALENA). Menées en parallèle, ces deux démarches s'auto-entretiennent, voire s'auto-renforcent, en favorisant les ajustements structurels que l'accroissement de concurrence entraîne dans les deux cas. Dans cette optique, le régionalisme paraît être un chemin d'accès, plus facile, vers une intégration multilatérale.
- ◆ Les accords régionaux définissent habituellement un corps de règles qui va bien au-delà de la simple réduction de la protection vis-à-vis des importations, et qui incluent le plus souvent des éléments destinés à assurer une « équité » ou une « loyauté » entre intervenants, dont on peut défendre qu'il s'agit d'un bien public international non substituable (règles sociales, règles de concurrence, voire règles monétaires) à l'échelle multilatérale. En l'absence d'accords régionaux, l'intégration multilatérale a spontanément tendance à favoriser les « moins-disants » sur ces différentes règles définies aux niveaux nationaux, et à renforcer les différences de puissance micro et macroéconomiques. Parallèlement, ces règles communes peuvent être plus faciles à mettre en place entre un nombre plus limité de pays que dans le cadre de négociations internationales très larges.
- ◆ Enfin, une partie de la littérature insiste sur les phénomènes particuliers de distance pour justifier la prolifération d'accords régionaux : sauf exception (comme par exemple l'accord de libre échange entre les Etats-Unis et Israël), ces accords lient entre eux des

² Krugman (1991)

pays très proches géographiquement. Ceci a donné lieu au développement de modèles dits « gravitationnels », où les forces de développement des échanges commerciaux dépendent d'une combinaison entre la taille des économies et leurs distances. Dans ces modèles, les éléments de réduction de coûts de transports sont rapidement devenus secondaires par rapport aux facteurs microéconomiques d'hétérogénéité versus homogénéité des produits demandés et des goûts des acheteurs, et d'économies d'échelle sur les facteurs de coût hors production (« packaging », marketing, services après vente, etc.)

Dans ce cadre conceptuel général, les recherches théoriques comme les analyses empiriques des accords régionaux existants ont permis de mettre en évidence quelques **conditions essentielles au succès de l'intégration régionale**. Ces conditions sont cependant, le plus souvent, différentes selon que cette intégration se fait entre pays du Nord ou uniquement entre pays du Sud. Pour les premiers, on insiste habituellement sur les niveaux de développement, qui doivent être comparables pour favoriser les échanges commerciaux intra-branches, la spécialisation internationale à l'intérieur de la zone intégrée se faisant à un niveau très fin de gamme de produits et de caractéristiques technico-commerciales. Pour les pays du Sud, les conditions habituellement mentionnées pour favoriser le phénomène d'intégration régionale retiennent les points suivants :

- ◆ La complémentarité des échanges, c'est-à-dire des structures de production suffisamment différentes entre les pays membres de façon à favoriser les échanges sans risques majeurs pour les productions domestiques qui perdent leurs protections. Il s'agit alors d'une spécialisation inter-branches, qui accélère la croissance dans l'ensemble des pays de la zone, tandis que la spécialisation intra-branches conduit à une exacerbation de la concurrence sur chacun des marchés domestiques et un appel toujours considérable aux importations hors-zone. Dans le même temps, l'analyse empirique souligne l'importance initiale des échanges comme facteur favorable à l'intégration « institutionnalisée ».
- ◆ Une deuxième condition porte sur la capacité de la zone à obtenir des flux d'investissements étrangers plus importants, favorisant le processus de diffusion technologique et de « rattrapage ». C'est un des arguments essentiels en faveur des accords d'intégration Nord-Sud, de type ALENA ou dans le cadre général de l'accord de Barcelone. Dans le cas d'intégration régionale Sud-Sud, l'attraction d'un « marché régional » peut également encourager les flux d'investissements directs et donc les transferts de technologie et de savoir-faire. Ceci suppose un cadre réglementaire adéquat (du point de vue des bases juridiques et des conditions d'exercice des droits) et homogène dans la zone. Le risque existe néanmoins de voir ces investissements en provenance de pays extérieurs à la zone se concentrer géographiquement sur quelques points seulement de la zone intégrée commercialement, favorisant ainsi les problèmes connus de « centre-périphérie » dans les pays en développement.
- ◆ Une troisième condition porte sur les effets « de masse », c'est-à-dire sur une taille globale, en termes de population, de demande et de production, qui, lorsqu'elle est intégrée commercialement, favorise les économies d'échelle et les gains de productivité. Le risque associé à cette troisième condition tient à l'asymétrie possible en cas de « poids lourds » dans une zone commerciale comprenant également des petits pays. Dans ce cadre, il faut accorder une grande importance à la crédibilité des accords qui lient les membres (et donc aux mécanismes possibles de « sanction » à l'égard des membres ne respectant pas les engagements) comme au nécessaire équilibre relatif des enjeux de l'intégration pour chaque pays, seuls éléments capables précisément de corriger les risques d'asymétrie excessive.

On note que ces deux conditions (attraction d'investissements étrangers et effets de taille) sont étroitement liées entre elles ; mais pour exercer leurs effets, elles impliquent la mise en place initiale d'un corps de règle homogène à la zone, dont les aspects essentiels devraient a priori couvrir au moins les normes techniques (standards), les obstacles non tarifaires aux échanges (pratiques anti-concurrentielles dans la distribution, protection de la propriété intellectuelle / industrielle), et la sécurité (financière et juridique) des transactions comme des contrats.

- ◆ Enfin, sans surprise, plusieurs recherches insistent sur le rôle clé des éléments politiques dans les conditions nécessaires au processus d'intégration régionale ; ces éléments peuvent être regroupés autour des cinq points suivants³ :
 - La recherche de sécurité politique, extérieure (faire face à une menace commune) ou intérieure à la zone (tensions récurrentes entre pays de la zone) ;
 - La recherche de pouvoir de négociation, face à d'autres partenaires commerciaux, à des marchés (de matières premières, financiers) ;
 - Le besoin de coopération sur des grands projets lorsque les économies d'échelle demandent un champ vaste et/ou lorsque la gestion des ressources doit être coopérative (cas de l'eau pour le Proche Orient) ;
 - La recherche d'effets de « contrainte » (lock-in policy effects), que l'on retrouve lorsque les gouvernements cherchent à encadrer à long terme les mouvements de réforme économique ; ceci présuppose naturellement qu'existent, à l'intérieur des pays et plus particulièrement des équipes dirigeantes et des milieux économiques, des points d'appui « substantiels » favorables à ces réformes économiques ;
 - Certaines « conditions » politiques favorisant l'intégration régionale sont liées au pouvoir d'influence des groupes d'intérêts particuliers de chaque pays, avec notamment une préférence fréquente des entreprises locales pour des accords régionaux « limités » plutôt que vers un processus plus risqué d'intégration multilatérale.

On peut ajouter dans ce cadre que les transformations géopolitiques mondiales observées depuis 1990 encouragent sans doute les premiers et deuxièmes arguments politiques. De fait, l'émergence indiscutable d'une structure mondiale hiérarchisée et « dominée » par une super-puissance sans rivale immédiate a sans doute réduit la tension globale et la conflictualité du monde ; mais elle invite également à l'émergence de « puissances régionales », seules capables d'encadrer le déséquilibre géopolitique (avec d'ailleurs un rôle important joué par la « taille des marchés » dans ce contexte) et de réduire la conflictualité locale « délaissée » par la puissance dominante.

Enfin, les principaux **effets de l'intégration économique régionale** peuvent également être résumés autour de quelques points essentiels, déjà évoqués dans les paragraphes précédents : les effets politiques se déduisent directement des objectifs (sécurité, pouvoir de négociation...), tandis que les effets économiques tiennent à la hausse attendue de la productivité (concurrence accrue, économies d'échelle, investissement étranger et transferts de technologie) et à l'accélération de la croissance.

³ repris de « Trade Blocs », World Bank Policy Research Paper, 2000

1.2 Observation empirique : les zones existantes d'intégration économique régionales

La multiplication du nombre de « zones régionales » affichant des degrés plus ou moins fort d'intégration, comme la diversité de leurs formes, rend l'analyse délicate, comme les enseignements que l'on pourrait en tirer du point de vue particulier de la région du Moyen Orient.

On peut néanmoins classer grossièrement les accords régionaux à partir de trois niveaux / degrés d'intégration : le « régionalisme ouvert », comme l'Alena ou l'Apec, l'« intégration profonde », comme l'Union Européenne, enfin le « régionalisme virtuel » ou « défensif », comme le cas de la CEI, née du besoin de mener à bien le processus de désarticulation d'un empire⁴. On a également observé des projets de coopération régionale dans les domaines économique, politique et de sécurité, notamment en Afrique mais qui ne correspondent pas forcément à des processus effectifs d'intégration économique.

- Le **régionalisme ouvert** peut se caractériser comme la politique que les pôles plus ou moins définis du système international suivent pour structurer leurs relations extérieures, économiques, mais aussi politiques et de sécurité, au travers d'accords de libre-échange. C'est dans cette optique que les Etats-Unis, l'Union européenne et aujourd'hui le Mercosur multiplient les accords commerciaux, en priorité avec les pays voisins, mais aussi avec des régions plus éloignées. Dans cette première catégorie, le cœur du dispositif repose sur le libre échange interne à la zone, et il n'y a pas (ou peu) de position extérieure commune et de mécanisme institutionnel formel.
- Les **processus d'intégration profonde**, tels que l'Union Européenne ou d'une certaine manière le Mercosur, constituent une forme de régionalisme différente. Elle sous-tend une prise de position commune envers l'extérieur, tout au moins dans le domaine commercial. L'harmonisation de la politique extérieure a pour principal objectif d'empêcher que des différences importantes ne mettent en cause sa viabilité. L'Union Européenne et le Mercosur sont nés dans des conditions différentes et répondaient au départ à des objectifs distincts. La Communauté Européenne visait à rendre impossible une guerre entre ses Etats membres alors que le projet du Mercosur, dans le contexte de l'après-guerre froide, a émergé en vue de répondre aux défis représentés par l'ouverture de ses Etats au marché global. La consolidation de l'intégration profonde, dépassant le simple processus de coopération intergouvernementale, sous-tend un degré plus fort d'institutionnalisation, qui peut être associé à des éléments purement politiques, culturels voire militaires visant à accroître la confiance mutuelle et renforcer la « visibilité » pour les agents économiques (ou politiques) extérieurs à la zone⁵.
- Certains Etats suivent des initiatives se voulant régionales, mais en l'absence de tout type d'institutions ou en face de l'extrême fragilité des institutions existantes, ces organisations régionales se voient dans l'impossibilité de définir des politiques communes, l'objectif principal est de se regrouper pour faire face à une menace extérieure : c'est ce qu'on peut appeler le **régionalisme défensif**.

⁴ « Le régionalisme et le Partenariat Euro-Méditerranéen », Alvaro de Vasconcelos, Papier produit dans le cadre du Groupe de travail EuroMeSCo's sur Integration and Sub-Regional Co-Operation, Octobre 1999

⁵ Comme par exemple l'accord mutuel de non – nucléarisation des armées signé entre Brésil et Argentine

Dans ce cadre d'analyse, l'ASEAN est un cas particulier, qui essaie d'évoluer du politique vers l'économique par la mise en place d'une zone de libre-échange : l'association, créée en 1967, avec un objectif politique de contenir la menace que constituait la montée du communisme dans la région (« régionalisme défensif ») s'est doté d'instances régionales (aux compétences certes limitées, mais avec une extension progressive), puis, dix années après sa création, a entamé un processus d'intégration économique. Enfin, sans doute en réaction à la mise en place et au renforcement des blocs commerciaux régionaux (ALENA, Marché Unique), un accord régional de libre échange a été signé en 1992 (AFTA), comprenant à la fois des éléments douaniers et des processus d'homogénéisation interne à la zone (normes techniques par exemple). Mais les liens commerciaux à l'intérieur d'une zone asiatique plus large (incluant notamment Taiwan, la Corée et la République Populaire de Chine, et de façon plus indirecte le Japon) se sont considérablement renforcés bien avant cette étape formelle de libre échange programmé, au cours des années 80. Indépendamment de toute initiative institutionnelle, l'intégration paraît être le fruit de « forces spontanées »⁶, reflétant à la fois le rôle clé de la diaspora chinoise dans ce processus d'intégration, et la conséquence du développement des « réseaux de production » de production de grandes entreprises multinationales (japonaises en particulier).

Le tableau ci-après résume les principaux « blocs » régionaux, regroupés par grandes zones géographiques :

Sélection d'accords régionaux par zones géographiques			
Zone	Accord	nombre de pays membres	Type d'intégration
<i>Pays industrialisés</i>	Union Européenne (1957)	15	Intégration profonde
	NAFTA (1994)	3	Régionalisme ouvert
	APEC (1989)	21	1 ^{ers} pas vers un régionalisme ouvert
<i>Amérique Latine</i>	MERCOSUR (1991)	4	1 ^{ers} éléments d'intégration profonde
<i>Afrique Subsaharienne</i>	Economic and Monetary Community of Central Africa (1966)	6	Intégration profonde sans ouverture
	Southern African Development Community (SADC) (1980)	14	Coopération régionale avec programme de libre échange
<i>Asie</i>	ASEAN (1967)	10	Intégration profonde « complexe »
	South Asian Association for Regional Cooperation (SAARC) (1985)	7	Coopération régionale et programme de libre échange bloqués par la situation politique
<i>Moyen-Orient</i>	Gulf Cooperation Council (GCC) (1981)	6	Régionalisme défensif

Deux questions interdépendantes ont pris une importance croissante au cours des dernières années, dans les négociations intergouvernementales comme dans les adhésions des populations aux processus d'intégration régionale : d'une part, comment ces processus

⁶ « Asie : Croissance économique et intégration régionale en Asie », Problèmes économiques, 5 juillet 1995

coexistent-ils avec l'émergence de revendications identitaires ou de particularismes sub-nationaux, où, exprimé différemment, quelles sont les conditions ou les fondements culturels ou « de civilisation » qui sont nécessaires au bon fonctionnement de « blocs » régionaux ? D'autre part, quel est le degré d'institutionnalisation nécessaire à ces processus, et comment concilier le degré choisi avec les structures politiques nationales ? Ces deux questions sont de toute évidence essentielles dans le cas du Moyen Orient, et mériteraient une exploration attentive.

2- Forces à l'œuvre au Moyen Orient : intégration ou désintégration

2.1 Les zones euro-med et Golfe : spécificités d'une intégration régionale chaotique

L'idée d'un marché commun arabe n'est pas récente et a connu une évolution hachée en fonction d'un environnement plus ou moins favorable. On peut distinguer plusieurs étapes dans cette volonté de créer un organisme économique commun.

- Entre 1945 et 1955, les ambitions que nourrissaient les Arabes à l'égard des relations économiques entre leurs pays étaient très grandes. Quant aux réalisations concrètes, elles furent bien modestes, n'ayant pas dépassé le stade de la signature d'accords commerciaux bilatéraux.
- La donne se modifie lors de la seconde étape (1955-1965) ; l'arrivée au pouvoir de gouvernements révolutionnaires dans certains pays arabes accélère les ambitions. Les Arabes remplacent alors l'idée d'union économique totale par celle de marché commun arabe.
- La troisième étape (1965-1975) est une période moins fructueuse / plus laborieuse en termes de réalisations, qui a stagné sur le plan politique. Côté économique, la principale préoccupation des Etats qui avaient perdu la guerre en 1967 (Egypte, Syrie et Jordanie) consistait à négocier les aides qu'ils pouvaient obtenir des pays arabes restés neutres.
- La quatrième étape se caractérise par une prospérité économique associée à une relative déprime politique (1975-1985). C'est l'époque des accords successifs entre l'Egypte et Israël, période qui connut d'importants mouvements de capitaux entre les pays arabes. En effet, les pays arabes accordèrent des aides aux « pays frères » en difficulté, sous forme de dons ou d'investissements privés, ou bien à travers des projets mixtes intergouvernementaux. Durant cette période, la main d'œuvre au chômage des Etats appauvris (Egypte, Jordanie, Palestine) migra vers les pays riches demandeurs (pays du Golfe), notamment dans le contexte du premier choc pétrolier, et les projets de marché commun arabe ou d'union économique arabe furent momentanément abandonnés.
- La cinquième étape (1985-1995) a rendu plus complexe et difficile le projet de réalisation du marché commun arabe avec la diminution des revenus pétroliers, le recul des flux de

capitaux et de main d'œuvre entre les pays arabes, ainsi que le ralentissement du montage de projets économiques mixtes.

Cette histoire déjà longue d'une volonté d'intégration régionale parmi les pays arabes du Moyen Orient reflète les spécificités exceptionnelles de la zone et la juxtaposition de facteurs particuliers, que l'on ne retrouve nulle part ailleurs dans le monde en développement, et qui peuvent être grossièrement regroupés en cinq points essentiels :

- Une communauté culturelle indiscutable, nonobstant les différences sensibles à des niveaux plus fins d'analyse, que portent notamment les aspects religieux (islam), linguistiques (langue partagée) et historiques (domination ottomane pendant plusieurs siècles).
- Des degrés de concentration très élevés mais opposés géographiquement, pour les populations (l'Égypte compte à elle seule 29% de la population totale de la zone Euro-Med hors Turquie, suivie par l'Algérie avec 13.7%) et les richesses (les pays du Golfe concentrent 47% du PIB total de cette même région, contre 34% pour le Mashrek et 19% pour le Maghreb et l'écart de PIB par habitant en PPA est de USD 18662 entre le plus riche, 19532 pour Israël, et le plus pauvre, 870 pour le Yémen)⁷.
- Des réseaux « claniques » qui transcendent à la fois les frontières et les pouvoirs politiques nationaux, résultat de l'histoire ottomane et de la tradition marchande comme nomade des différents parties de cette région.
- Une situation permanente de tensions fortes avec Israël, facteur « structurant » de la zone (aiguillon de l'unité arabe, cloisonnement économique entre Israël et le reste de la région), mais conduisant également à des intégrations « forcées » (Israël et Territoires Palestiniens, Liban et Syrie).
- Une vulnérabilité constante des pouvoirs politiques nationaux, explicite ou latente, favorisant la recherche d'accords et de soutiens extérieurs à la région (pétromonarchies et Etats-Unis, Oman et Royaume Uni, Liban et France, ...) et alimentant une forte suspicion mutuelle entre les principaux dirigeants de pays voisins.

On comprend que ces facteurs particuliers ont des effets très contradictoires sur les forces d'intégration régionale, et expliquent sans doute largement les à-coups des initiatives menées localement depuis 1945, comme leur multiplication et in fine la faiblesse des aspects concrets comme institutionnels qui y ont été associés.

Malgré ces à-coups, incontestablement renforcés par les cycles désynchronisés des évolutions politiques internationales d'une part, des prix du pétrole et de la croissance régionale d'autre part, l'intégration économique régionale n'est pas restée absente du Proche-Orient. On peut la décrire aujourd'hui à partir de quatre aspects principaux : institutionnel, commercial, d'investissements et de population (ou main d'œuvre).

2.1.1 Les aspects institutionnels

⁷ Voir détail de l'analyse en annexes

Des initiatives d'intégration régionale ont été prises il y a déjà plusieurs décennies, que ce soit au Maghreb, au Moyen-Orient, ou au niveau plus ambitieux de la Ligue Arabe ; toutefois, aucun progrès visible n'a été noté en matière d'intégration institutionnelle. Les initiatives plus récentes prises dans les années 80, telles la création de l'Union du Maghreb Arabe (UMA) ont, après avoir suscité de fortes attentes, fini par stagner et l'idée d'un Moyen Orient régionalisé reste très dépendant de l'évolution du processus de paix.

- Le GCC, établi en 1981 et qui regroupe l'Arabie Saoudite, Koweït, Bahreïn, Qatar, les EAU et Oman, tentait d'apparaître comme une intégration régionale / sous-régionale. Les différents pays se sont réunis avec un objectif de coopération économique mais en réalité, la raison principale de cette entente était de maintenir une sécurité tant sur le plan interne qu'externe (il faut se rappeler le contexte géopolitique de l'époque avec l'instauration de la République Islamique d'Iran). Le GCC est avant tout une institution « sécuritaire ». L'efficacité de cette organisation dépend largement du degré de menaces qui pèsent sur ces pays. Symétriquement, les rivalités persistantes entre ces pays ont rendu toute coopération d'ordre économique et stratégique difficile et fragile. La naissance du GCC a encouragé d'autres tentatives de coopérations dans la région que furent l'Union du Maghreb Arabe (UMA) et le Conseil de Coopération Arabe (CCA). Ce dernier formé en 1989 autour de l'Égypte, de la Jordanie, de l'Iraq et du Nord-Yemen a rapidement avorté. Il s'inscrivait toujours dans la même logique de développement économique et de promotion du commerce. Il est rapidement apparu que chaque membre défendait ses propres ambitions stratégiques. La pression et les enjeux de la Guerre du Golfe ont mis fin à sa réalisation⁸.
- L'UMA, créée en 1989 par le Traité de Marrakech signé entre le Maroc, la Tunisie, l'Algérie, la Libye et la Mauritanie, est née de la prise de conscience par ses États de la nécessité de coopération régionale. Elle avait trois objectifs principaux : (1) donner une voix aux pays du Maghreb dans le cadre de leurs relations avec l'Union Européenne et bénéficier d'une plus grande attention de cette dernière, (2) permettre son insertion compétitive sur le marché international et parallèlement l'augmentation significative des relations économiques interrégionales, (3) apporter une réponse commune aux questions sociales et politiques qui se posaient dans les pays de la région. Mais ici encore, la convergence politique fait défaut et la préférence reste pour des approches bilatérales.
- Projet de libre-échange arabe ou GAFTA (Greater Arab Free Trade Area)

En février 1997, la Ligue Arabe a lancé un projet de zone de libre-échange, plus connu sous le nom de « Greater Arab Free Trade Area » ou GAFTA, dans laquelle les États membres s'engagent à promouvoir le commerce intra-régional en abaissant les barrières tarifaires. Cette diminution tarifaire doit être progressive et se répartit sur dix ans pour atteindre 0 en 2007. Concernant la libéralisation des produits industriels, les membres sont autorisés à dresser une liste d'exceptions auxquelles ne s'appliquera pas la réduction tarifaire pendant les premières années. Elles doivent entrer dans le cadre d'une restructuration de l'industrie locale et d'une amélioration de compétitivité avant de faire face à la nouvelle concurrence. Dans le domaine agricole, il est possible de suspendre la réduction tarifaire sur certains produits pendant les saisons de récolte. L'objectif tarifaire est d'autant plus ambitieux que le nombre de pays est élevé, et que corrélativement, la

⁸ Source : Third World Quarterly, vol.20, n°5, 1999 : « The Middle East : a region without regionalism or the end of exceptionalism ? », Paul AARTS

dispersion des protections douanières entre pays est considérable ; ajouté au régime assez « ouvert » des exemptions possibles, ceci rend le processus lent et complexe. Le GAFTA peut néanmoins servir de « socle » permettant le cas échéant à certains pays « d'aller plus vite » (accord de principe d'une zone de libre échange entre Egypte, Jordanie, Maroc et Tunisie signé en 1999, en liaison avec les accords bilatéraux, voir ci-dessous), et d'améliorer l'efficacité des partenariats noués à l'extérieur de la zone, avec l'Union Européenne ou les Etats-Unis.

- Accord d'Agadir , février 2004

Cet Accord signé entre la Jordanie, l'Egypte, la Tunisie et le Maroc marque l'avancée du processus d'Agadir lancé par les pays signataires en mai 2001 et vise à la création d'une zone de libre échange réunissant ainsi des pays du Maghreb et du Mashrek. Cette initiative, qui s'inscrit parfaitement dans l'optique de la déclaration de Barcelone et de la création à terme d'une zone de libre-échange euro-méditerranéenne, a ainsi été soutenue par l'Union européenne, tant sur le plan financier que sur le plan technique (programme *Aide aux signataires d'accords d'association pour le développement du libre-échange entre eux et avec l'Union européenne*, financé au titre de MEDA et visant à promouvoir l'intégration « Sud-Sud »). Il est cependant intéressant de noter que cet Accord rassemble les pays qui sont déjà le plus avancé dans le processus des accords d'association avec l'UE. Ceci soulève ainsi la question de la véritable motivation de cet Accord : intégration régionale ou bilatéralisme renforcé avec l'UE?

- A côté des initiatives multilatérales, l'intégration « institutionnelle » passe également par la signature d'accords commerciaux bilatéraux croisés entre plusieurs pays de la région, ou entre ces pays et des pays extérieurs.

Accords de libre-échange bilatéraux intra-MENA⁹	
Egypte-Tunisie FTA	Entrée en vigueur en 1999
Egypte-Maroc FTA	Entrée en vigueur en 1999
Egypte-Liban FTA	Négociations en cours

Les accords passés entre l'Egypte et d'une part la Tunisie et d'autre part le Maroc ont pour but de libéraliser progressivement les relations commerciales ; ils se basent sur un plan en trois étapes qui devrait supprimer peu à peu les barrières tarifaires et les surcharges à l'importation, en 2007 pour la Tunisie et en 2011 pour le Maroc. L'accord Egypte-Liban, quant à lui, a pour objectif d'achever la libéralisation du commerce bilatéral dans le cadre du GAFTA. Les produits entrant en concurrence avec la production domestique sont exclus de l'accord ; ils concernent le textile et habillement, le mobilier et les produits alimentaires préparés pour l'Egypte, et également le textile et habillement, les véhicules motorisés, les articles en cuivre pour le Liban.

Depuis la Conférence de Madrid de 1991, ce processus régional essaie d'intégrer Israël dans une région économique moyen-orientale élargie, sous la « pression » des deux projets en cours que sont l'accord de Partenariat euro-méditerranéen et les Conférences économiques MENA (Moyen-Orient et Afrique du Nord, d'inspiration américaine). Sur la base des conclusions de la conférence de Madrid, cinq groupes de travail ont été créés : sécurité régionale et contrôle des armements, économie et développement régional, réfugiés, eau et

⁹ Source : Economic Trends in the MENA Region, 2000

environnement. Sur le plan économique, plusieurs projets ont été lancés dans des domaines tels que le tourisme, le commerce, la communication, le transport, l'énergie, l'agriculture, les marchés financiers, l'investissement, la formation et les réseaux régionaux. Dans le cadre de l'initiative de zone de libre-échange euro-méditerranéenne, des accords de libre-échange bilatéraux de la nouvelle génération ont été conclus entre l'UE et Israël, la Jordanie, le Maroc, la Tunisie, l'Autorité palestinienne, l'Égypte, l'Algérie, le Liban et dernièrement la Syrie (octobre 2004).

L'intégration régionale au niveau institutionnel passe également par l'existence d'institutions financières dans le Golfe qui ont pour objectif d'aider financièrement au développement de projets ; c'est notamment le cas de la Islamic Development Bank (voir plus loin dans le document).

Enfin, on rappelle que, dans la région, Bahreïn, l'Égypte, les Emirats Arabes Unis, Israël, Koweït, Qatar, Oman, le Maroc, la Mauritanie et la Tunisie sont membres de l'OMC, et que l'Arabie Saoudite et l'Algérie sont candidates à l'accession.

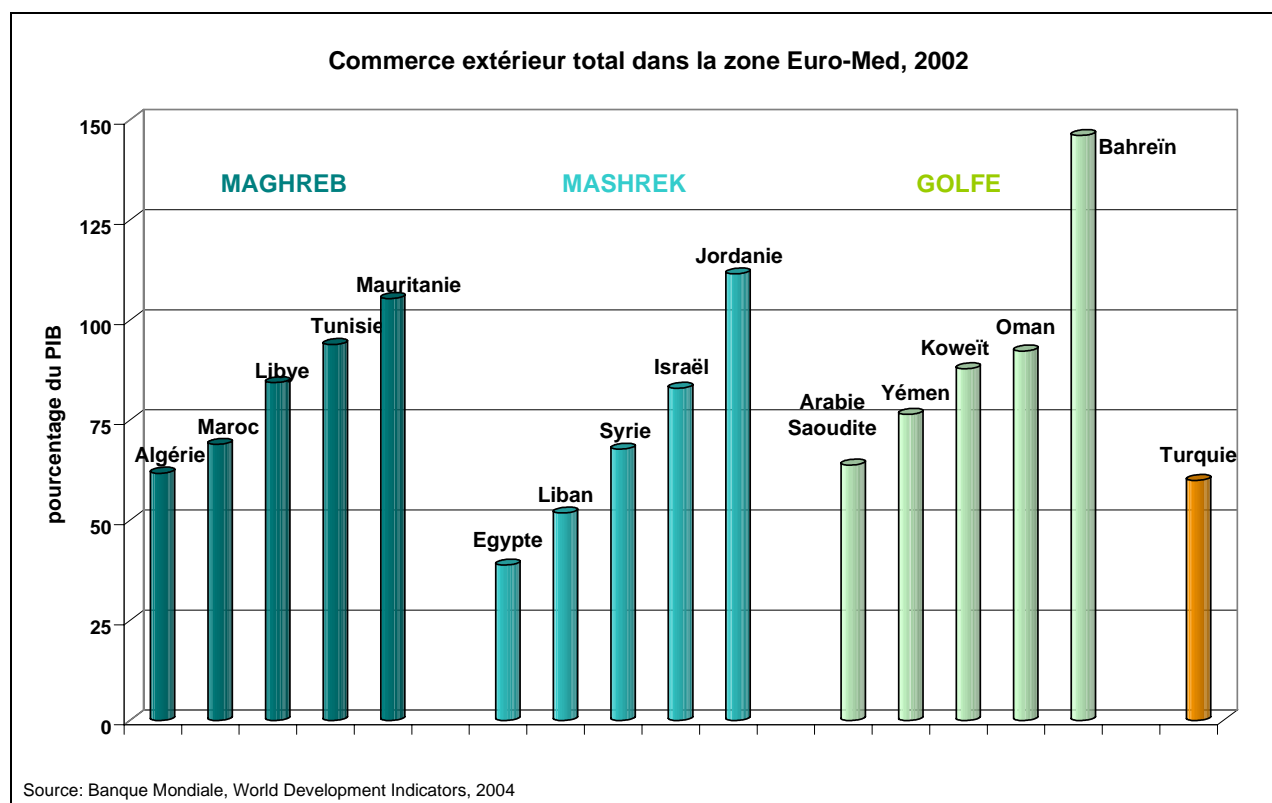
2.1.2 Les aspects commerciaux

Les forces commerciales d'intégration ou au contraire de séparation des pays de la zone euro-méd/Golfe doivent s'apprécier sous deux angles différents : d'une part, les caractéristiques globales du commerce extérieur éclairent les similitudes ou les différences entre pays, d'autre part, l'examen de « l'existant » en matière d'échanges intra-zone permet d'affiner l'analyse.

On peut grossièrement caractériser la situation du commerce extérieur des pays de la zone à partir de trois traits principaux :

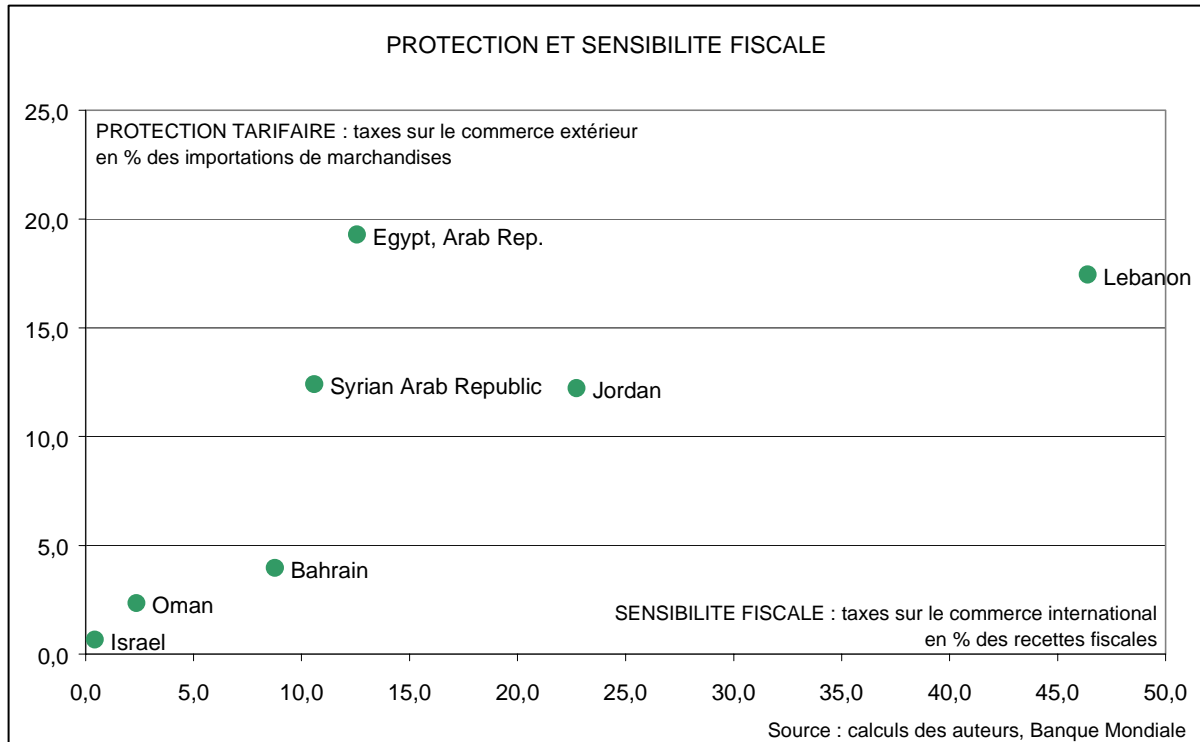
➤ Des degrés d'ouverture globale au commerce extérieur déjà élevés, mais très différents

Une simple mesure du commerce extérieur total en pourcentage du PIB de chaque pays permet d'illustrer ce point (voir graphique ci-dessous) : seule l'Égypte, avec un commerce extérieur représentant 39% de son PIB, se trouve sous le seuil de 50% du PIB, ce qui suggère d'une part une certaine insertion dans la spécialisation internationale des productions, d'autre part, un potentiel sans doute plus mesuré du secteur extérieur comme vecteur principal de croissance. Malgré cette ouverture générale, les dispersions restent fortes, entre un groupe déjà très sensible à l'environnement économique international (Bahreïn et la Jordanie affichent des ratios supérieurs à 100%), un groupe intermédiaire (Israël, Oman, le Koweït, le Yémen, la Libye et la Tunisie avec des ratios autour de 75%) et un groupe en phase d'insertion avec des ratios inférieurs à 70% (le Maroc, l'Algérie, le Liban, la Syrie, l'Arabie Saoudite et la Turquie).



Au-delà de l'importance constatée des échanges, le degré d'ouverture se mesure aux contraintes, tarifaires (faute de pouvoir mesurer les barrières non tarifaires), qui pèsent sur les importations : ces contraintes sont très inégales selon les pays, avec un niveau tarifaire bas dans les pays du Golfe (droits de douane moyens compris entre 4 et 12%), qui contraste avec la protection douanière en Egypte, en Jordanie et en Syrie (de 40% à 100%, voire au-delà pour la Syrie).

Le graphique suivant permet d'apprécier simplement la « vulnérabilité » commerciale (et donc le « besoin de protection » et la résistance à l'ouverture extérieure), en croisant le poids des taxes sur le commerce international dans les recettes fiscales (lorsqu'il est élevé, toute ouverture rapide conduit à des tensions budgétaires fortes et / ou impose une refonte du système fiscal), avec le poids de ces mêmes taxes dans le montant des importations : un ratio élevé dénote une protection tarifaire forte, en moyenne pour l'ensemble des importations.

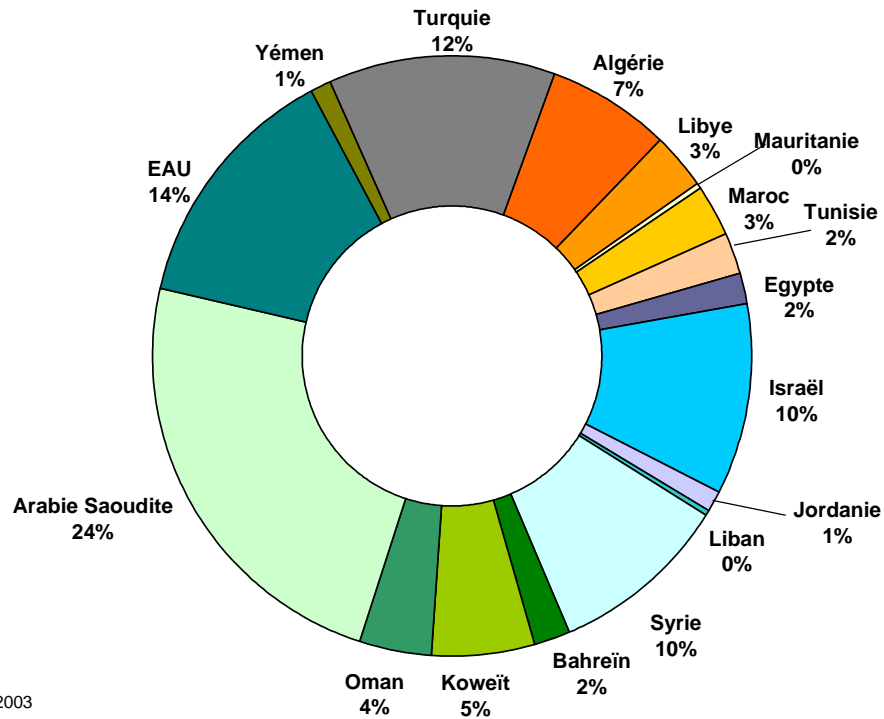


Les positions d'Israël, et symétriquement celles de l'Égypte, de la Syrie, du Liban et de la Jordanie, montrent qu'un processus d'intégration rassemblant uniquement ces quatre derniers pays serait celui qui rencontrerait le plus de difficulté et de résistance.

➤ Un poids absolu des échanges très concentré

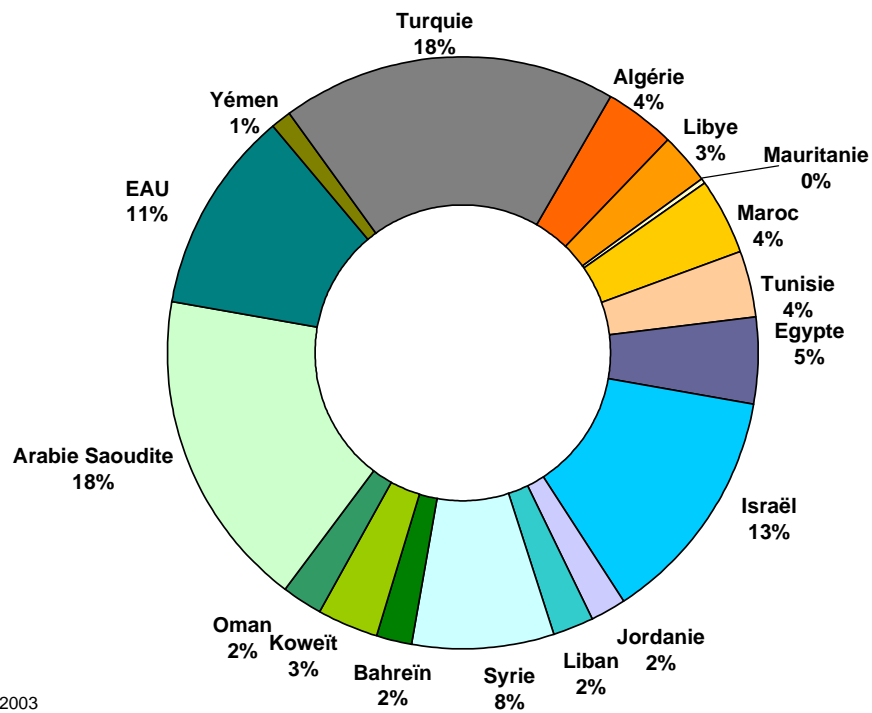
Parmi les pays de la zone euro-med/Golfe (voir graphiques ci-dessous), les quatre premiers importateurs représentent 70% du « marché » global de la région, les quatre derniers 6% ; les quatre premiers exportateurs concentrent 70% des exportations totales, les quatre derniers 3%. En excluant la Turquie de ces calculs, la concentration apparaît encore plus grande : les trois premiers exportateurs représentent ainsi 65% du total des exportations de la région et les trois premiers importateurs 67% du total des importations, tandis que les trois derniers exportateurs se partagent 3% du total et les trois derniers importateurs moins de 8%. Certes, le pétrole explique l'essentiel du poids des pays du Golfe (68% des exportations totales de la zone, hors Turquie, contre 32% pour le Mashrek et 21% pour le Maghreb) dans cette « hiérarchie » d'exportateurs (voir plus loin), mais en l'absence d'excédents commerciaux structurels massifs, cette concentration demeure un élément clé de l'analyse, en identifiant d'emblée les « candidats nécessaires » à tout processus d'intégration commerciale régionale.

Exportations totales de la zone Euro-Med/Golfe en 2002



Source: FMI, DOTS, 2003

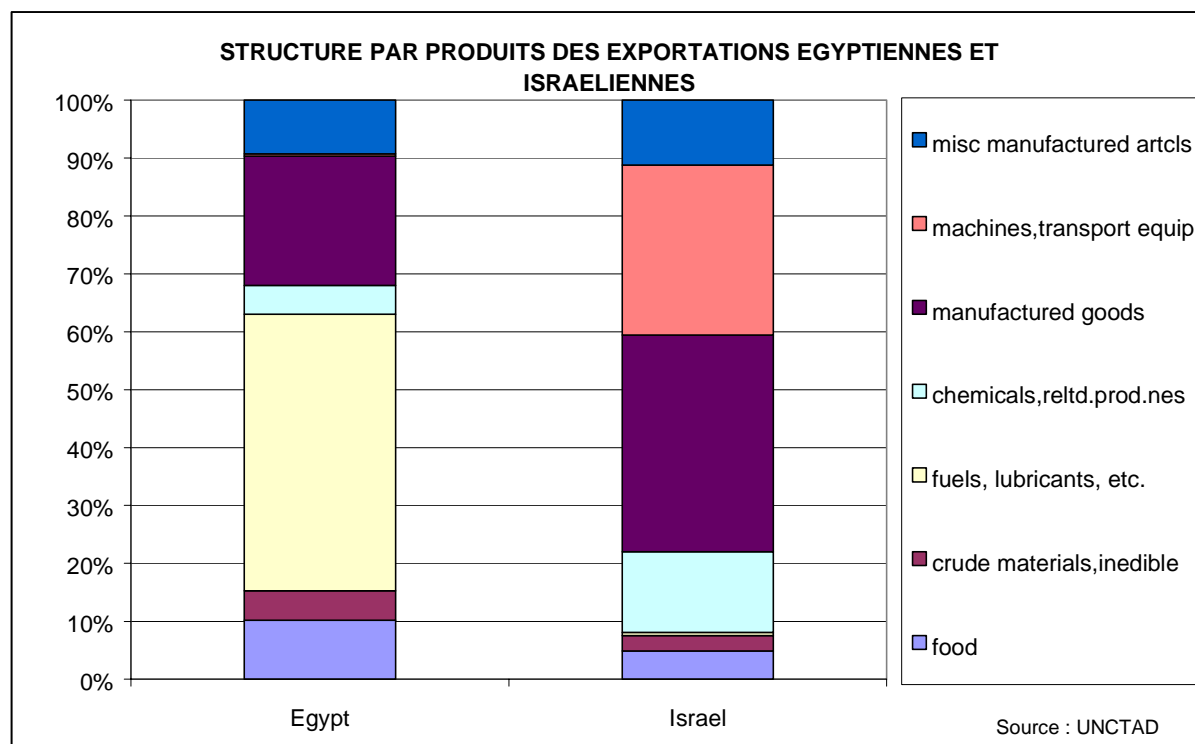
Importations totales de la zone Euro-Med/Golfe en 2002



Source: FMI, DOTS, 2003

➤ Des structures d'échanges par produits contrastées

Point également essentiel dans l'analyse de la dynamique commerciale régionale, la structure par produits des échanges est très différente selon les pays : les pays du Golfe affichent toujours une dépendance particulièrement élevée aux hydrocarbures (90% pour l'Arabie Saoudite, 80% pour Oman) ; symétriquement, le commerce extérieur d'Israël est diversifié (29% de biens d'équipement et 80% de produits manufacturés), comme celui, à un moindre degré compte tenu du poids du pétrole, et pour des montants totaux six fois plus faibles, de l'Egypte.

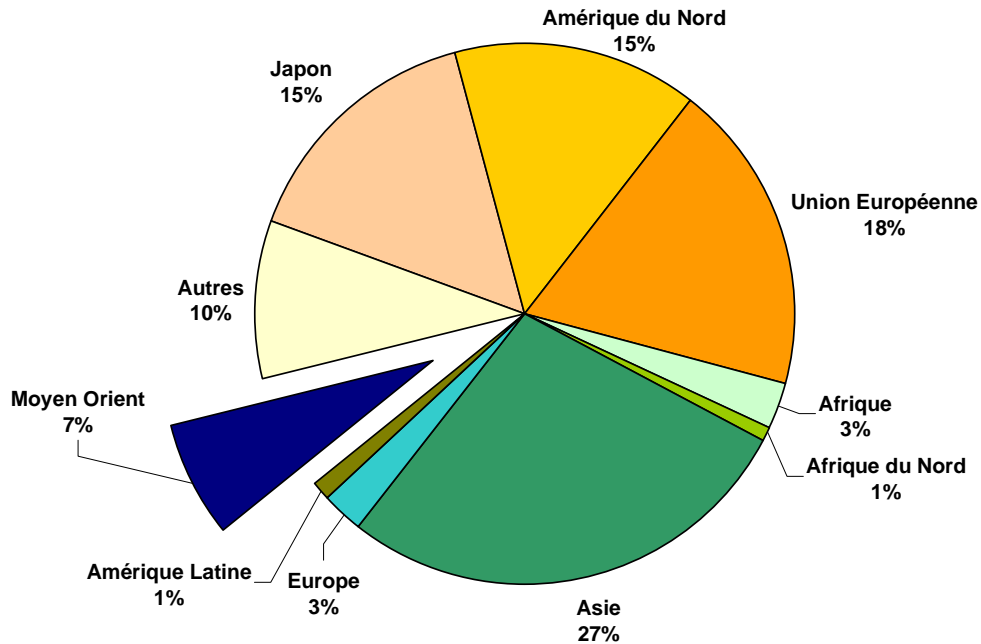


Quels résultats ces caractéristiques, et la proximité géographique, ont-ils entraîné du point de vue des échanges intra-zone, en l'absence de cadre institutionnel et d'accords préférentiels ? Un degré modeste, mais pas inexistant, d'intégration, avec de fortes spécialisations sectorielles.

➤ Une intensité modeste, mais réelle, d'échanges intra-zone

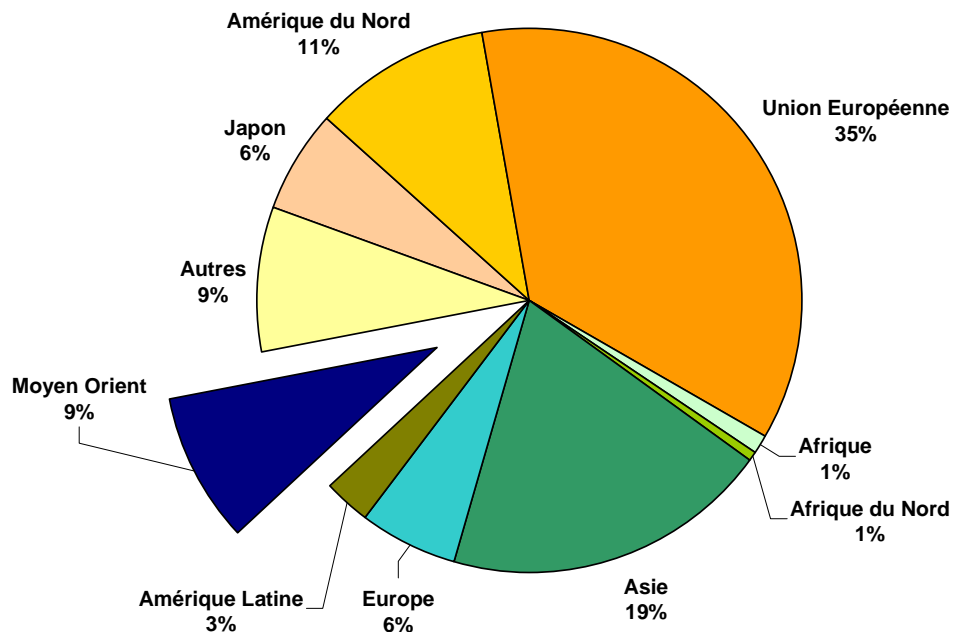
Comme l'indiquent les graphiques suivants, les échanges commerciaux entre pays de la zone euro-med/Golfe représentent globalement une part faible du commerce total de la zone, autour de 7% pour l'ensemble des pays, pour les exportations et autour de 9% pour les importations (en incluant les trois pays d'Afrique du Nord, Algérie, Maroc et Tunisie). Ces proportions sont à mettre en regard des poids respectifs de l'Asie (27% des exportations moyen orientales totales) pour les pays en développement, et de l'UE (18% des exportations et 35% des importations), des Etats-Unis ou du Japon pour les pays développés.

Exportations totales de la zone Moyen-Orient par destination en 2002



Source: FMI, DOTS, 2003

Importations totales de la zone Moyen-Orient par origine en 2002



Source: FMI, DOTS, 2003

Par ailleurs, cette relative faiblesse des échanges entre les pays de la zone se retrouve à l'échelle nationale ainsi moins de 1% des exportations et des importations totales d'un des pays du Maghreb (Algérie, Maroc et Tunisie) est-il destiné à l'un des deux autres pays. De même les exportations et importations de l'Egypte vers le Moyen Orient représentent-elles moins de 10% du total de ses exportations et moins de 6% de ses importations (l'Afrique dans

son ensemble correspond à moins de 3% de ses flux commerciaux). Pour ce qui est de l'Arabie Saoudite, moins de 8% des ses exportations et moins de 6% de ses importations sont destinées ou en provenance du Moyen Orient.

Cette faible intensité des échanges intra-régionaux doit être nuancée par trois observations :

- On peut déjà y voir les effets « gravitationnels » (taille et proximité) d'Israël d'une part (c'est le sixième marché pour les exportations égyptiennes, en 1998, avec USD 314 mns), de l'Arabie Saoudite d'autre part (elle figure parmi les dix premiers marchés pour tous les pays de la zone, à l'exception de Koweït et naturellement d'Israël, le premier pour le Liban et la Jordanie). A un moindre degré, les Emirats Arabes Unis créent également une attraction forte. Enfin, on note le même effet exercé par la Turquie, partenaire commercial significatif de la plupart des pays de la zone euro-med.
- Les mesures utilisées ne prennent naturellement pas en compte les échanges frontaliers, pas plus que les marchandises transportées par les travailleurs émigrés : il n'y a pas d'estimation possible, mais il est vraisemblable que les flux en question représentent une part considérable des échanges réels.
- Une comparaison internationale simple montre que ce niveau d'échanges intra-zone n'est pas en lui seul un obstacle à une accélération de l'intégration régionale : l'exemple du Mercosur, où les flux intra-régionaux étaient de même ampleur en 1990 qu'aujourd'hui au Moyen Orient, en est le témoignage le plus récent.

Exportations intra-régionales (en % du total des exportations)¹⁰				
	1985	1990	1995	1997
APEC	67.7	68.5	72.0	71.9
Union Européenne	59.0	65.8	62.4	55.4
NAFTA	43.9	41.4	46.2	49.1
MERCOSUR	5.5	8.9	20.3	25.4
COMESA	4.0	6.2	6.5	8.3
Commerce intra-arabe	n.d.	7.4	8.6	9.0
ASEAN	18.4	18.7	23.1	22.2
GCC	4.9	8.0	5.7	4.1
UMA	1.0	2.9	3.6	3.1

➤ Une spécialisation sectorielle « à étages »

L'analyse des échanges intra-zone par grandes catégories de produits permet de distinguer trois niveaux différents de spécialisation sectorielle :

- Les pays du Golfe, et l'Arabie Saoudite en particulier, exercent un effet d'attraction significatif sur les exportations de produits agroalimentaires d'une part (12% des importations agroalimentaires totales de l'Arabie Saoudite viennent du Moyen Orient), les

¹⁰ Source : Economic Trends in the MENA Region, 2000

biens manufacturés hors équipement d'autre part (pour l'essentiel des biens de consommation, 9% des importations saoudiennes de produits de même catégorie). Symétriquement, les pays du Moyen Orient absorbent une part considérable des exportations saoudiennes hors pétrole (16% pour les produits chimiques, près de 80% pour les produits manufacturés).

- L'Égypte affiche un deuxième type de spécialisation sectorielle intra-zone, avec le rôle dominant des exportations d'hydrocarbures vers Israël (10% des exportations totales égyptiennes), et celui, significatif, des importations de produits chimiques en provenance des pays du Golfe. La pénétration du marché égyptien par des importations en provenance d'Israël est restée très limitée (moins de 0.5% des importations égyptiennes totales).
- Enfin, un troisième niveau concerne à la fois les pays du Proche Orient (hors Israël), et dans une certaine mesure l'Égypte : en particulier, les Territoires Palestiniens et la Jordanie ont des structures de production proches, comme partiellement avec le Liban et la Syrie. Les objectifs « stratégiques » divergents de chacun de ces pays dans ses relations possibles avec Israël renforcent les limites à un approfondissement régional des échanges.

Un aspect particulier de la spécialisation régionale mérite une attention spécifique, articulé autour de la notion de « filière » agricole, incluant produits agricoles, industries agroalimentaires, engrais et machinisme. L'identification d'exportations significatives de produits agricoles et alimentaires de la zone vers les pays du Golfe, et d'importations significatives de produits pétrochimiques en provenance du Golfe en constitue un premier point, auquel on peut ajouter l'importance des phosphates pour l'économie jordanienne. Mais surtout, une analyse à un niveau fin de produits permet de montrer une complémentarité plus marquée des productions et des « avantages comparatifs » significatifs :

- En termes de production, on observe des spécialisations très nettes entre pays de la région moyen orientale, en particulier pour le riz, le maïs et le sucre (importance de l'Égypte et quasi-absence de production dans les autres pays), mais aussi pour le blé, la viande et les produits laitiers (Égypte, Syrie, Israël, Arabie Saoudite). Le principal domaine de concurrence apparente intra-zone concerne les fruits et légumes, avec des productions plus largement réparties sur l'ensemble des pays (mais il faudrait sans doute ici aussi « descendre » à un niveau plus fin de nomenclature)¹¹.
- Cette spécialisation en termes de production est accompagnée par des avantages comparatifs en matière d'échanges de produits agricoles, mesurés sur les flux internationaux globaux comme sur ceux à l'intérieur de la région. En prenant ici une « région » plus large (retenue par les organisations internationales sous l'acronyme MENA, Middle East and North Africa, ajoutant donc aux pays analysés dans ce document l'ensemble des pays du Maghreb), et en utilisant une mesure standard des avantages comparatifs « de fait »¹², on montre l'existence d'un potentiel significatif d'échanges et

¹¹ Voir tableaux en annexe. L'analyse présentée ici s'appuie très largement sur une recherche présentée en 1996 à une conférence de la Banque Mondiale sur le développement durable (Dean A. DeRosa, November 1996), et les données devraient faire l'objet d'une mise à jour.

¹² Cette mesure est basée sur le calcul d'un indicateur d'Avantage Comparatif Relatif, ACR, défini de la façon suivante : $ACR_j(i,r) = [X_j(i,r)/TX(i,r)] / [X_j(m,r)/TX(m,r)]$, où $ACR_j(i,r)$ mesure l'avantage comparatif du pays i pour le produit j dans ces échanges avec la région (r) ; $X_j(i,r)$ représente les exportations du pays i en produit j vers la région, $TX(i,r)$ le total des exportations du pays i dans la région, $X_j(m,r)$ les exportations mondiales de produit j vers la région (concurrents du pays i) et $TX(m,r)$ le total des exportations mondiales vers la région. La région r peut être le monde (mesure d'avantage comparatif dans l'ensemble des échanges) ou un ensemble particulier de pays (ici les pays MENA, avec une mesure d'avantages comparatifs régionaux). Un ACR supérieur

d'avantages relatifs, pour la viande et les produits laitiers, le riz, l'orge et les fruits et légumes.

Avantage comparatif relatif / commerce intra MENA ¹³	viande et produits laitiers	blé	riz	orge	fruits et légumes	sucre
Israël	0,17	0,00	0,01	0,00	0,25	0,03
Jordanie	4,85	0,00	0,51	0,00	15,41	0,12
Koweït	0,26	0,00	0,08	0,00	1,02	0,25
Liban	0,68	0,00	0,01	0,00	21,91	0,47
Arabie Saoudite	0,71	1,00	0,00	0,00	0,95	0,11
Syrie	6,43	0,39	0,00	5,88	19,98	0,26
UAE	0,99	0,01	0,81	0,04	5,00	0,46
Egypte	1,36	0,00	8,14	0,03	9,88	0,89

(un chiffre supérieur à 1 indique un avantage comparatif)

Ce point « d'avantage *régional* » est d'autant plus important que les possibilités de développement des échanges vers les autres régions du monde (pays développés en particulier) se heurte aux contraintes bien connues pesant sur les importations de ces produits agricoles.

- Simultanément, les protections tarifaires comme non tarifaires restent extrêmement élevées pour ces échanges à l'intérieur de la zone : les droits de douanes sont habituellement plus élevés que le niveau tarifaire moyen, et les contraintes indirectes (réglementation de qualité, rôle des entreprises publiques, etc.) sont particulièrement nombreuses. Autrement dit, la capacité de développer ces échanges et d'afficher des avantages comparatifs de fait *malgré* de forts obstacles au commerce à l'intérieur de la zone indique un potentiel considérable de développement.

Ce développement potentiel des échanges agricoles à l'intérieur de la région moyen orientale est d'autant plus essentiel que se greffent trois autres éléments clés pour chacun des pays, en particulier ceux qui sont au cœur du processus de paix :

- L'augmentation de la production agricole a un impact fort sur la croissance économique globale, avec des effets multiplicateurs élevés « en amont » (soutien aux productions d'intrants agricoles, dont on a vu qu'ils constituent partiellement un autre point d'appui de la spécialisation intra-régionale) comme en aval (développement d'unités de transformation agroalimentaire, renforcement du pouvoir d'achat de la population rurale).
- Ce développement agricole et ses transmissions amont et aval ont un effet également fort sur des enjeux démographiques (exode rural et tensions sur les infrastructures urbaines) et sociaux (inégalités villes – campagnes).

à 1 dénote un avantage comparatif pour le pays exportateur, pour le produit considéré, vers la zone considérée. Il est important de noter que sont mesurés ici des avantages comparatifs « de fait », c'est-à-dire affectés par l'ensemble des distorsions que peuvent subir les échanges mesurés, distorsions internes (subventions et baisses artificielles de prix) et externes (barrières aux échanges).

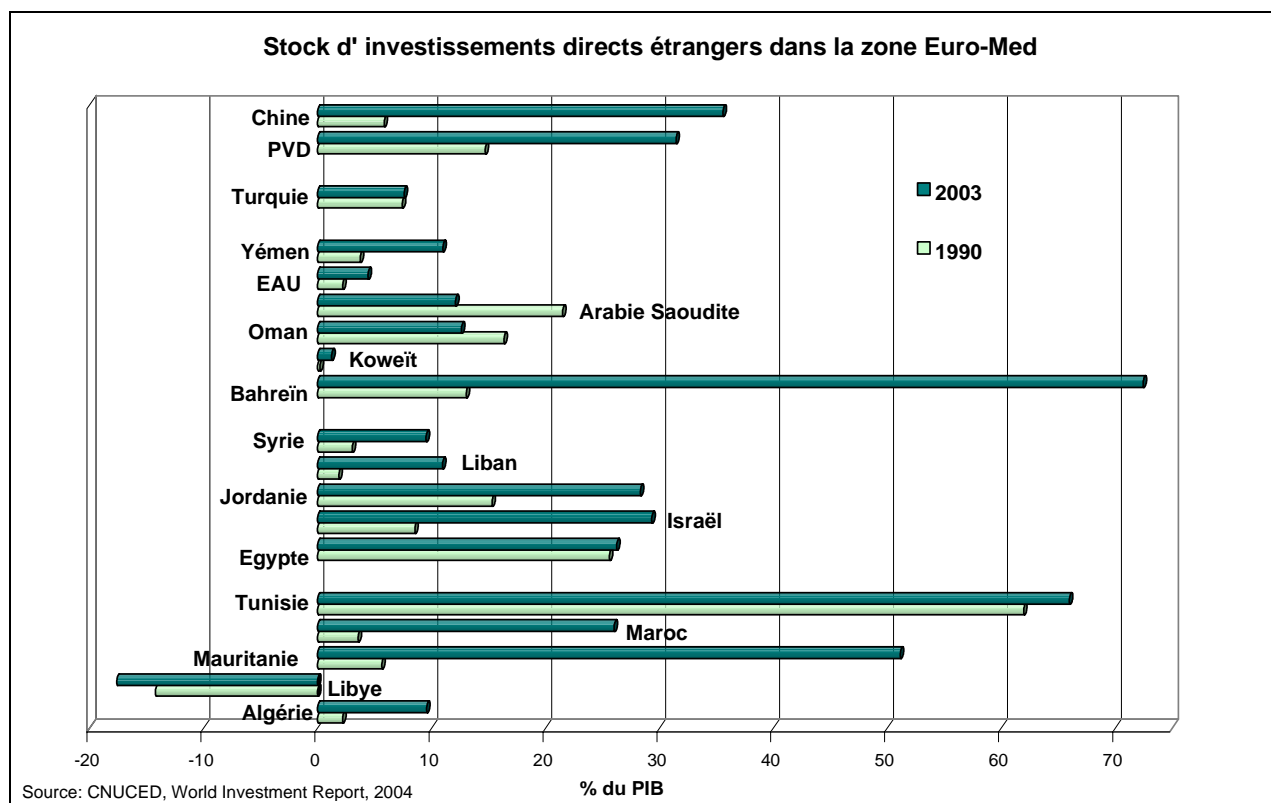
¹³ Source « Agricultural Trade and Rural Development in the Middle East and North Africa », Dean A. DeRosa, 1996

- Enfin, il y a de toute évidence un lien majeur entre ce développement et les questions centrales de gestion de l'eau dans la région.

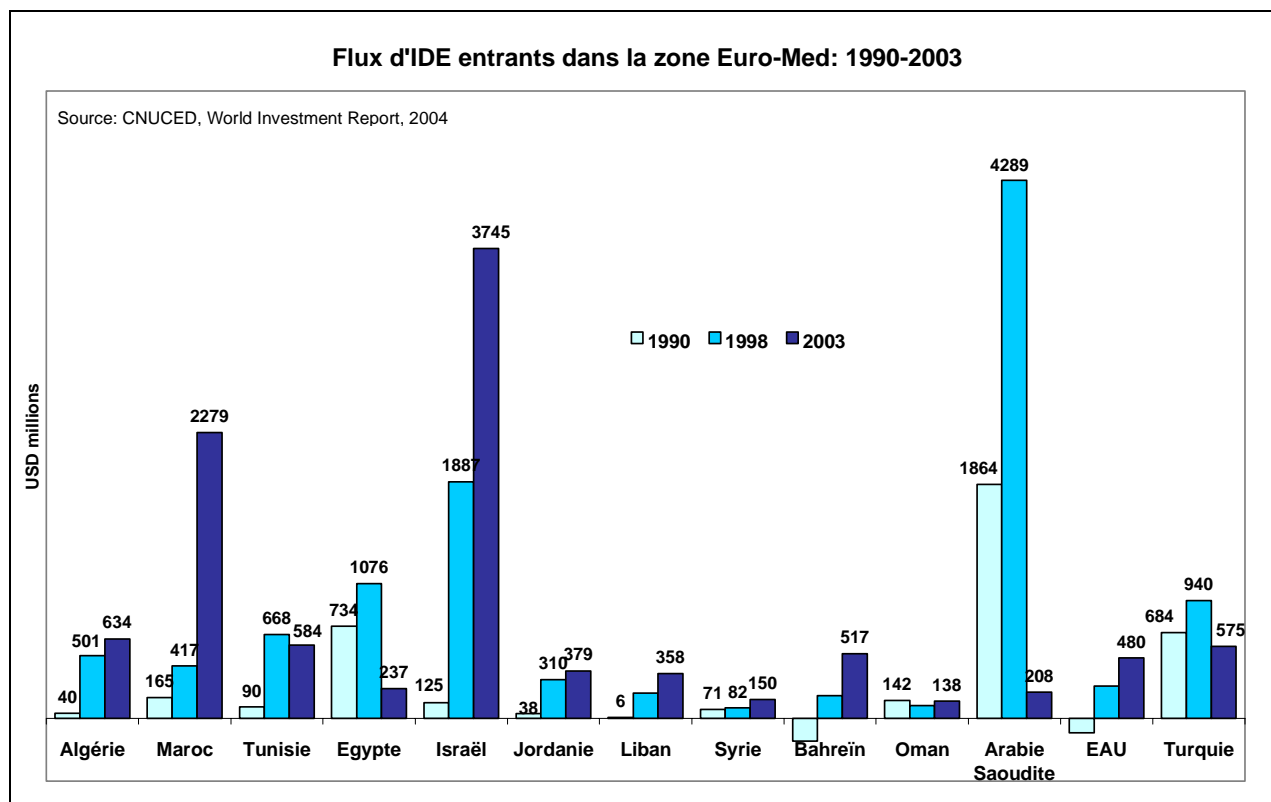
2.1.3 Les aspects d'investissements

Ces aspects recouvrent ici deux facettes : les investissements directs étrangers (IDE), et les instruments ou mécanismes financiers.

➤ Comme dans le cas de l'intégration commerciale, les aspects particuliers des relations intra-zone en matière d'investissements directs étrangers (IDE) doivent s'apprécier à l'intérieur d'un cadre d'ensemble : la région présente des degrés d'ouverture globale à ces IDE extrêmement divergents selon les pays, avec, à une extrémité du spectre, Bahreïn où le stock d'IDE entrants représentait 72% du PIB en 2003 ou la Tunisie (66% du PIB), et à l'autre, le Koweït et les EAU (moins de 5% du PIB) ou l'Algérie, la Syrie ou la Turquie (moins de 10% du PIB). A l'intérieur de cette fourchette large, plusieurs pays (Jordanie, Egypte, Maroc, Israël) affichent des ratios supérieurs à 25% du PIB, témoignant d'une présence étrangère significative.



Presque tous ces pays (à l'exception de l'Arabie Saoudite et d'Oman), voient le poids des IDE croître depuis 1990, parfois de façon spectaculaire (Bahreïn, Israël, Liban ou Jordanie). L'évolution israélienne est particulièrement significative : d'une part, elle reflète en partie les conséquences des Accords d'Oslo, avec l'effritement du boycott arabe des sociétés internationales investissant en Israël et la multiplication des relations commerciales entre Israël et le reste du monde en développement ; d'autre part, elle traduit un mouvement en accélération forte depuis deux ans, lié à la place particulière du pays dans les secteurs des nouvelles technologies.



Il n'existe pas d'informations précises sur l'origine géographique de ces investissements étrangers. L'observation empirique suggère cependant trois points : (1) dans la quasi-totalité de ces pays (sauf peut être la Syrie et la Jordanie), l'essentiel de l'IDE vient de pays en dehors de la zone du Moyen Orient ; (2) il existe néanmoins une réalité de « réseaux d'affaires » plurinationaux, dont les caractéristiques sont liées aux affiliations « claniques », à la proximité avec le pouvoir politique, et aux liens éventuels avec la diaspora (libanaise, syrienne, palestinienne, égyptienne) ; (3) ces réseaux investissent dans la région prioritairement dans les secteurs non productifs, immobilier et/ou commerce. Ces observations mettent sans doute en évidence un des blocages sensibles à l'approfondissement de l'intégration régionale, en tout cas si elle n'est pas accompagnée d'entrées substantielles d'investissements en provenance de pays hors Moyen Orient ; cette condition, à son tour, a des conséquences fortes sur les modalités de fonctionnement des marchés internes, et donc sur le besoin d'un corps de règle capable de s'imposer au système « clanique » ou de réseaux. Dans la région, ceci est particulièrement vrai en début de période compte tenu de l'insuffisance générale des taux d'investissements dans les différents pays.

➤ L'analyse des forces financières d'intégration régionale reste encore très liminaire : on se contente de souligner quatre éléments généraux d'appréciation :

- D'une manière générale, les mécanismes d'intermédiation financière de la région Moyen Orient sont peu efficaces, dominés, de façon variable selon les pays, par trois facteurs : (1) le rôle prépondérant du secteur public dans cette intermédiation, au travers du rôle financier des Etats eux-mêmes et des banques publiques ; (2) l'importance, en particulier dans les pays du Golfe et au Liban, des avoirs en monnaie étrangère détenus par les banques domestiques, traduisant l'inadéquation entre demande et offre de fonds prêtables ; (3) une structure par emprunteurs où

coexistent d'un côté, un tissu d'entreprises petites et moyennes reposant largement sur un financement, limité, en fonds propres, de l'autre, quelques rares entreprises de taille plus importante, où l'effet de levier d'endettement est utilisé d'autant plus facilement quand les « réseaux d'affaires » peuvent s'appuyer sur des soutiens politiques.

- Malgré ces faiblesses, la région dispose d'institutions bancaires de taille déjà considérable, et sans doute suffisante compte tenu de la taille des économies elles-mêmes : 57 institutions domestiques parmi les mille premières banques commerciales mondiales, la plus grande de la région étant la 135^e banque mondiale (Banque Hapoalim, Israël). Ces banques du Moyen Orient ont encore une présence régionale faible, en dehors de leurs bases domestiques respectives, mais en progression rapide depuis quelques années : on note en particulier les participations de banques saoudiennes et koweïtiennes dans des banques égyptiennes et libanaises, l'entrée récente des banques libanaises en Syrie et en Jordanie, enfin, le rôle régional important joué par l'Arab Bank jordanienne. Par ailleurs, les grands groupes bancaires internationaux adoptent de façon croissante une stratégie régionale, préparant les conséquences de la libéralisation prévue dans le cadre des accords OMC dans la plupart de ces pays.
- Les pouvoirs publics de la région, hors Israël, ont mis en place des instruments ou institutions de financement à vocation régionale, notamment le Fonds Koweïtien de Développement et la Banque Islamique de Développement (BID¹⁴). Ces institutions opèrent sur un champ géographique beaucoup plus large que le seul Moyen Orient : la BID compte 53 pays musulmans membres, et 32% des financements consentis en 1999/2000 ont été à destination de la zone Moyen Orient.
- Enfin, les marchés de titres sont encore limités, à l'exception d'Israël, dans une moindre mesure de l'Egypte et de la Jordanie ; ils souffrent d'une liquidité faible (liée au contrôle familial sur le capital des entreprises et au poids des secteurs publics), d'un nombre très réduit d'instruments (marchés boursiers et obligataires), de réglementations jugées contraignantes, et d'un manque de transparence.

2.1.4 Les aspects de main-d'œuvre

Le flux migratoire des travailleurs au Moyen-Orient est l'un des plus importants au monde. Excepté Israël, au contraire « importateur » de main d'œuvre, le Proche-Orient est en situation de pays « exportateur » de main d'œuvre. Ce flux trouve son origine dans la complémentarité entre la région du Golfe et la région proche orientale : d'un côté des pays à hauts revenus mais peu peuplés, de l'autre des pays à revenus faibles et forts taux de chômage.

La Jordanie, les Territoires sous Autorité Palestinienne, le Liban et l'Egypte sont les principales sources de main d'œuvre vers les pays du Golfe, en dehors des travailleurs

¹⁴ La Banque Islamique de Développement est une institution financière internationale créée à la suite de la Conférence des Ministres des Finances des pays musulmans, en décembre 1973. L'objectif de cette institution est d'encourager le développement économique et de favoriser le progrès social des pays membres mais aussi des communautés musulmanes des pays non-membres en accord avec les principes de la Loi Islamique. Depuis juillet 1992, le capital de la banque s'élève à USD 8.1 mds et son siège social est Jeddah, Arabie Saoudite. Elle a ouvert deux bureaux régionaux en 1994, à Rabat, Maroc et Kuala Lumpur, Malaisie, puis un troisième en 1997 à Almaty, Kazakhstan (Source : Annual Report 1999-2000, Islamic Development Bank)

asiatiques : les émigrés représentent plus de 20% de la population active de Cisjordanie, de Gaza, de la Jordanie et du Liban. Le chiffre est de 15% de la population active pour l'Egypte. Cette émigration « intra-zone » est pour l'essentiel le fait de travailleurs qualifiés et formés, occupant des fonctions « intermédiaires » ou « supérieures » dans les pays du Golfe (ingénieurs, médecins, enseignants, juristes, cadres commerciaux et financiers), à la différence des immigrants asiatiques qui occupent des fonctions peu qualifiées (domestiques, chauffeurs, etc.).

Deux des migrations intra-régionales sont liées à un contexte politique de dépendance :

- Les flux migratoires sont importants entre la Syrie et le Liban. Mais outre que cette migration est à sens unique de la Syrie vers le Liban, c'est une migration imposée par la Syrie. Le nombre de travailleurs syriens varie selon les estimations : entre 50.000 et 500.000 personnes ;
- Les flux de palestiniens vers Israël reflètent l'importance des travailleurs frontaliers, et s'inscrivent, eux aussi, dans un rapport de dépendance, comme le montre suffisamment la situation qui prévaut depuis l'automne 2000.

En parallèle de cette intégration régionale difficile et malmenée par la situation géopolitique et stratégique locale, l'UE a elle aussi cherché à développer ses relations avec les pays de la zone et à leur faire profiter de ses expériences et capacités en matières d'intégration régionale.

2.2 l'Union européenne et la zone euro-med : quelle politique de voisinage ?

2.2.1 La politique européenne de voisinage (PEV) : motivation et objectifs

La « politique européenne de voisinage » (PEV) a été suggérée dans une communication de la Commission européenne en mars 2003 : « l'Europe élargie-voisinage : un nouveau cadre pour les relations avec nos voisins de l'Est et du Sud ». Les objectifs de la PEV ont ainsi été formulés autour des trois points suivants :

- Faire partager aux pays voisins les bénéfices de l'élargissement de l'UE en 2004 pour renforcer la stabilité, la sécurité et le bien-être de l'ensemble des populations concernées.
- Eviter la création de nouveaux clivages entre l'Union élargie et ses voisins.
- Offrir la possibilité de participer à diverses activités de l'UE dans le cadre d'une coopération politique, sécuritaire, économique et culturelle renforcée.

La méthode suivie pour la mise en place de cette PEV, doit permettre de définir avec les pays partenaires un ensemble de priorités dont la réalisation les rapprochera de l'UE. Un engagement réciproque en faveur de valeurs communes (état de droit, bonne gouvernance, respect des droits de l'homme entre autres) doit avoir lieu. Enfin, si les plans d'actions sont fondés sur un ensemble commun de principes, ils seront différenciés en fonction de l'état des relations entre l'UE et chaque pays concerné.

L'objectif à terme serait la négociation d'accords européens de voisinage appelés à remplacer la génération actuelle d'accords bilatéraux. Une telle politique et sa mise en œuvre devraient donc avoir un impact sur l'ensemble des partenariats que l'UE a déjà mis en place avec les pays de la zone euro-med et du Golfe.

2.2.2 L'UE et le partenariat euro-méditerranéen : objectif et évolution

Le partenariat euro-méditerranéen ou processus de Barcelone a été initié fin 1995 et repose sur un ensemble d'accords commerciaux bilatéraux et sur l'objectif de développement de l'intégration régionale et d'une zone de libre échange entre les pays concernés à l'horizon 2010 (Algérie, Maroc, Tunisie, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Syrie, Autorité Palestinienne et Turquie, la Libye ayant le statut « d'observateur » et la Mauritanie celui « d'invité »). Il est important de noter ici que les pays du Golfe sont considérés à part, puisqu'ils ne font pas partie du partenariat euro-méditerranéen (l'UE a un Accord de Coopération avec le GCC et le Yémen).

Les objectifs clés de ce partenariat ont été en grande partie repris dans la PEV. En effet, la Déclaration de Barcelone indique l'intention des partenaires :

- De mettre en place une zone commune de paix et de stabilité fondée sur les principes fondamentaux de respect des droits de l'homme et de démocratie (**partenariats politiques et de sécurité**).
- De créer une zone de prospérité partagée par la mise en place progressive d'une zone de libre échange entre l'UE et ses partenaires ainsi qu'entre les partenaires méditerranéens entre eux. Ce processus doit être accompagné du soutien financier approprié de l'UE pour la transition économique et les transformations économiques et sociales entraînées par ces évolutions (**partenariats économiques et financiers**).
- De développer les ressources humaines, de favoriser le rapprochement des peuples et la connaissance des cultures et de permettre le développement des sociétés civiles (**partenariats culturels, sociaux et humains**).

Le programme MEDA est ainsi le principal outil financier du partenariat euro-méditerranéen, il apporte ainsi un soutien technique et financier visant à accompagner la mise en place de réformes économiques et sociales dans les pays de la zone. Le programme peut s'appliquer aux états, aux autorités locales ou régionales ou aux acteurs des sociétés civiles des pays concernés. Il a lui aussi une double vocation : la coopération bilatérale (soutien à la transition économique, augmentation de la compétitivité, développement du secteur privé, tout en tenant compte de la situation économique propre à chaque pays) et régionale, telle qu'elle est envisagée dans la Déclaration de Barcelone.

Aussi ce partenariat repose-t-il d'une part et d'un point de vue pragmatique, sur un ensemble d'accords bilatéraux entre l'UE et chaque pays de la zone Euro-med. D'autre part, l'objectif de l'UE visant à soutenir l'intégration régionale comme vecteur de développement économique est lui aussi réaffirmé. Mais cet objectif est à l'évidence rendu complexe par la situation politique régionale, de la deuxième Intifada au conflit en Irak, en passant par les risques croissants de déstabilisation de l'Arabie Saoudite. Des raisons économiques déjà soulignées précédemment sont aussi un frein à toute intégration régionale dans la zone euro-med et/ou du Golfe : grande disparité de développement économique entre les partenaires, économies plus concurrentes que complémentaires dans la région, législations non homogènes. Le partenariat euro-med fait donc face à de nombreux défis, tant dans son aspect bilatéral que dans son objectif régional.

2.2.3 Développer le partenariat euro-méditerranéen : besoins et défis

Comme le rappellent P. Brenton et M. Manchin lors de la conférence du FEMISE (Forum euro-méditerranéen des Instituts Economiques) de décembre 2003, les initiatives d'intégration dans la région n'ont pas eu jusqu'à ce jour les effets escomptés en termes de croissance économique ou de baisse de la pauvreté. Ils soulignent aussi que les relations économiques euro-méditerranéennes ont eu tendance à se développer à un rythme beaucoup plus lent que celles entre l'UE et ses voisins d'Europe centrale et de l'est : les exportations de ces derniers vers l'UE ont ainsi été multipliées par 5 pendant les années 1990 contre 1.4 dans le cas des exportations de la zone euro-med vers l'UE, tandis qu'en 2000, les pays méditerranéens ne recevaient que 18% des flux d'IDE entrants en Europe centrale et de l'est. Aussi le processus d'intégration euro-méditerranéen doit-il être soutenu et accéléré pour permettre aux pays de la zone de ne pas perdre plus de terrain par rapport au reste de l'Europe s'intégrant et se développant beaucoup plus rapidement.

Les auteurs soulignent par ailleurs que les accords bilatéraux actuels signés dans le cadre du processus de Barcelone en peuvent avoir qu'un impact limité pour trois raisons principales :

- L'agriculture et les services, deux domaines clés pour le développement économique des pays de la région, ne sont pas inclus dans ces accords de libre échange. Aussi les exportations agricoles en provenance des pays de la zone euro-med doivent-elles faire face à des tarifs douaniers élevés et au problème de l'escalade tarifaire qui empêche le développement de l'industrie agroalimentaire dans ces pays. La libéralisation agricole dans ces pays, si elle a lieu, devrait cependant se faire au niveau régional. En effet, compte tenu de la similitude entre les avantages comparatifs agricoles des différents pays de la zone, toute libéralisation bilatérale pourrait entraîner des diversions commerciales déstructurantes dans la région. La libéralisation progressive des services devrait en outre accompagner la suppression des barrières douanières, permettant ainsi des transferts de technologie, une plus grande efficacité économique, des IDE plus nombreux et une croissance plus forte. Cependant, là encore, l'ouverture aux services doit être réciproque : l'UE doit aussi accepter l'ouverture de ses marchés aux secteurs compétitifs des pays méditerranéens.
- Dans un deuxième temps, les barrières techniques (standards techniques ou mesures sanitaires et phytosanitaires), imposées par l'UE et par les pays partenaires eux-mêmes freinent le développement des échanges commerciaux entre les pays de la zone et entre ces pays et l'UE, et ce d'autant plus que ces standards ont tendance à devenir de plus en plus complexes et nombreux. Cette situation met un frein aux exportations de produits agricoles et manufacturés. Il s'agirait donc ici de moderniser les standards sur toute une série de produits exportés par les pays méditerranéens, d'harmoniser les réglementations concernant ces standards et d'instaurer une reconnaissance mutuelle des régimes réglementaires pour éviter les contrôles redondants, coûteux et dissuasifs. Cependant, une telle évolution nécessite l'existence d'organismes de contrôle compétents, accrédités et indépendants et sans doute un soutien technique de l'UE pour aider les pays de la zone à mettre leurs standards en conformité avec ceux de l'Union et à les respecter.
- Enfin, le processus de Barcelone reste limité par la question des règles d'origine, qui joue comme une barrière non-tarifaire dans le commerce entre l'UE et ses partenaires méditerranéens et limite donc l'impact des accords de libre échange bilatéraux. Il est en effet non seulement difficile pour les partenaires méditerranéens de satisfaire à la réglementation précise des règles d'origine européennes, mais aussi coûteux pour eux

de mettre en place les institutions administratives pour prouver l'origine des produits exportés. Dans l'optique de donner un nouvel élan à la partie commerciale du processus de Barcelone, un nouveau protocole « pan-euro-méditerranéen » sur les règles d'origine a ainsi été ratifié à Palerme en juillet 2003. Ce protocole devrait ainsi permettre le cumul régional des règles d'origine (une fois qu'un produit a obtenu un statut d'origine dans l'un des pays de la zone euro-med, il peut être utilisé dans un autre pays de la zone sans perdre son statut). Ce nouveau protocole doit encore remplacer les anciens protocoles dans les accords de libre échange entre l'UE et les états méditerranéens et entre les pays entre eux. Au total, une telle évolution, si elle se concrétise, devrait être favorable aux échanges entre pays méditerranéens et aux exportations vers l'UE.

Au total, pour faire du partenariat euro-méditerranéen un véritable vecteur de croissance et de développement, l'UE et ses partenaires de la zone euro-med doivent accepter des réformes importantes : libéralisation du commerce des produits agricoles et des services, support aux pays méditerranéens pour le respect des standards et autorisation du cumul des règles d'origine du côté européen ; libéralisation des services, adoption des réglementations européennes pour les exportations clés et modernisation des réglementations sur les standards dans les pays méditerranéens. Enfin, la grande diversité entre les pays de la zone euro-med pourrait être mise à contribution pour créer des « hubs » économiques régionaux (autour de la Turquie par exemple, déjà bien engagée dans l'adoption des réglementations et standards européens) pour les tests de conformité des exportations entre autres, permettant ainsi de renforcer l'intégration régionale méditerranéenne et de profiter plus largement du partenariat euro-méditerranéen.

3- Conclusion : conditions requises et géométries possibles d'une avancée en matière d'intégration économique régionale

Observée sur longue période, la marge des ambitions s'est graduellement réduite au cours de ces dernières décennies de relations économiques interarabes. D'union économique arabe, on est passé au marché commun arabe, puis aux projets communs arabes, pour en arriver au « slogan » d'action commune arabe. Les résistances aux changements comme les rivalités et les tensions sous-jacentes entre pays de la région, en dehors même des relations avec Israël, ont largement interdit le mouvement d'intégration régionale.

Aujourd'hui, trois forces poussent en faveur d'une nouvelle étape en la matière : (1) un besoin impérieux d'obtenir une accélération de la croissance économique, faute de quoi les tensions politiques et sociales au sein des pays de la région pourraient créer d'importants facteurs de déstabilisation régionale. (2) La pression internationale en faveur d'un accord de paix, même limité et fragile, va créer des transformations fortes dans les modes de fonctionnement des économies et les attentes face aux pouvoirs politiques : de ce point de vue, un processus d'intégration régionale constitue un « contrepoids » à la rupture que constituerait un tel accord de paix. (3) L'organisation du monde, économique comme géopolitique, invite à la constitution de blocs régionaux : ils sont seuls capables à la fois de définir et défendre des intérêts commerciaux dans un cadre multilatéral dominé par les grands pays, et de jouer un rôle « intermédiaire » dans une configuration mondiale marquée par une structure « multipolaire hiérarchisée ».

Dans ce contexte, les deux parties précédentes ont permis de définir, puis de mesurer les principaux éléments nécessaires (mais pas suffisants) pour créer une dynamique d'intégration régionale favorable. Elles ont également fait le point sur l'état actuel des inter - relations économiques entre pays de la région. On peut alors faire très brièvement le lien entre ces différents éléments, en s'interrogeant sur le choix de la « géométrie » possible d'un processus d'intégration régionale :

- Conditions économiques requises

Les disparités de taille entre les pays du Moyen Orient, en termes de PIB, de population et d'échanges extérieurs, montrent le rôle clé de trois pays dans toute articulation régionale, à savoir Israël, Egypte et Arabie Saoudite (à laquelle on peut ajouter les Emirats Arabes Unis). A cet effet taille, Israël ajoute indiscutablement un effet technologique et de niveau de développement (économique, mais surtout industriel et managérial), qui constituerait un puissant effet de levier en faveur des investissements directs étrangers dans la région, et renforcerait significativement la complémentarité intra-zone des échanges. Cette complémentarité existe néanmoins également en dehors d'Israël, à condition alors que l'Egypte et les pays du Golfe soient intégrés dans tout « dispositif » d'intégration.

- Conditions politiques requises

Il est inutile de revenir ici sur les éléments de « sécurité », externes ou internes à la région. Concernant la capacité de négociation internationale, il semble qu'elle serait d'autant plus forte que la zone serait large, et l'inclusion des pays pétroliers du Golfe donnerait sans doute un poids sensiblement supérieur. Symétriquement, on peut défendre qu'une zone excluant Israël verrait les conditions de « contraintes de politiques économiques » très affaiblies, à la fois parce que le « parti de réformes économiques » est certainement plus important en Israël qu'ailleurs dans la région, et parce qu'une exclusion d'Israël ne réduit pas (au contraire) l'antagonisme régional, et légitime donc un certain immobilisme comme une allocation des ressources où les dépenses militaires restent prioritaires ou dominantes.

- Situation initiale

Celle-ci affiche un certain paradoxe, avec d'un côté une situation plus avancée, mais « sous contrainte » dans un ensemble géographique réduit (Israël et Territoires Palestiniens, Syrie et Liban), et de l'autre, des points d'appui substantiels dans une configuration très large mais excluant Israël (Egypte et Proche Orient hors Israël avec pays du Golfe), en liaison avec les flux commerciaux, financiers et de main d'œuvre.

Le tableau de synthèse ci-dessous présente ces différents points, en portant un jugement qualitatif sur chacun d'entre eux (sous forme de ' + ', favorable, ou ' - ', défavorable) selon la géométrie possible d'une telle intégration. Cette « géométrie » reprend une décomposition géographique en cinq ensembles que les logiques politiques, économiques ou géographiques suggèrent : (a) le Proche Orient (Israël, Jordanie, Liban, Syrie, Territoires Palestiniens), (b) le Proche Orient Elargi (ajoutant l'Egypte aux pays précédents), (c) le Proche Orient Elargi hors Israël, (d) l'ensemble du Moyen Orient incluant les pays du Golfe, enfin (e) ce même ensemble hors Israël :

	Proche Orient	Proche Orient Elargi	Proche Orient Elargi hors Israël	Moyen Orient	Moyen Orient hors Israël
conditions économiques					
complémentarité des échanges / production	+	+	0	++	+
capacité d'attraction des IDE	+	++	0	++	+
taille	+	++	0	++	++
conditions politiques					
recherche de sécurité extérieure	-	0	++	0	+
recherche de sécurité intra-zone	++	++	0	+	0
pouvoir de négociation international	-	0	-	++	+
coopération technique	++	++	+	++	+
effets de contraintes de politique économique	++	+	-	0	-
défense d'intérêts particuliers	-	-	--	-	-
situation initiale d'intégration économique	+	+	-	0	+
notation synthétique (max = +20, min = -20)	+7	+10	-2	+10	+6

La recherche ainsi menée et le tableau de synthèse constituent des éléments liminaires de réflexion. Ils permettent de dégager quelques premières conclusions, et indiquent des pistes de réflexions futures, que l'on peut rassembler en trois points principaux :

➤ Un processus d'intégration régionale qui n'intégrerait pas au moins un des deux véritables « poids lourds » commerciaux de la région (Israël d'un côté, l'Arabie Saoudite de l'autre) ne pourrait disposer d'un nombre suffisant de facteurs favorables ou de « conditions » remplies ; l'impact vraisemblable sur la croissance serait faible, à tout le moins par rapport à une intégration multilatérale. La participation d'Israël peut induire un fort « effet de rattrapage » au travers d'un processus de convergence, d'autant mieux assurée que la différence de développement initiale est forte entre les pays membres, et que ceci coïncide avec une stratégie de délocalisation partielle des entreprises israéliennes. C'est ce qui sous-tend les propositions / réflexions visant à faire d'Israël un « Singapour régional », appuyant son propre développement sur l'utilisation des avantages comparatifs des pays voisins et assurant à ces derniers une croissance sensiblement plus rapide grâce aux transferts technologiques et managériaux d'une part, à la possibilité pour ces mêmes pays de satisfaire une demande israélienne à la fois importante et diversifiée. Symétriquement, la participation de l'Arabie Saoudite crée un « appel » de production avec un effet plus marqué de complémentarité d'échanges et de production. Dans une configuration intégrant les pays du Golfe mais excluant Israël, on voit que les arguments politiques de « sécurité » (unité arabe versus Israël) sont renforcés, mais avec un risque majeur de renforcement des tensions, et d'allocation toujours inefficace des ressources compte tenu des besoins militaires que cet antagonisme implique.

➤ Deux éléments, parmi les « conditions requises », paraissent jouer un rôle favorable important, quelle que soit la configuration examinée, ce qui désigne les domaines sur lesquels des initiatives concrètes pourraient être proposées : la capacité d'attraction des investissements directs étrangers d'une part, les besoins de coopération technique régionale d'autre part. En ce qui concerne l'attraction des IDE, deux pistes importantes sont à explorer :

- La mise en place d'un mécanisme de garantie des risques pays pris par des investisseurs extérieurs à la zone, au travers d'un fonds éventuellement financé et géré par des banques de développement existantes, et le cas échéant soutenu par des institutions publiques des pays développés (BEI par exemple), avec des « enveloppes » financières disponibles

d'autant plus importantes que les obstacles tarifaires et non tarifaires au sein de la zone régionale seraient réduits ;

- La mise en œuvre d'un programme de coopération technique visant à soutenir la définition d'un cadre, homogène à l'intérieur de la zone, d'opérations des investissements étrangers : ceci pourrait notamment couvrir les aspects de cadre réglementaire, d'incitations fiscales et financières, de contenu local, de protection de la propriété intellectuelle, de fonctionnement des « zones franches ». Ce point pourrait constituer la base d'un « corps de règle » homogène dans la zone, renforçant l'intérêt de l'intégration régionale par rapport aux accords bilatéraux d'un côté, à l'intégration dans les mécanismes multilatéraux (OMC) de l'autre.

➤ Le renforcement régional des échanges et de la production agricole est sans doute un élément essentiel au succès de tout mouvement d'intégration régionale, à la fois à cause des effets induits sur la croissance (forts), des relations avec les autres points clés de la dynamique régionale (gestion de l'eau), et des enjeux sociaux qui y sont associés. Chacun sait, en particulier en Europe, que la libéralisation en la matière doit s'accompagner, ici encore, d'un corps de règles commun à la zone ; au Moyen Orient, les réformes agricoles ont un contenu politique très important, avec des ramifications sur un ensemble vaste de points sensibles de la gestion macroéconomique (libéralisation des prix, fonctionnement des marchés, soutien des cours, subventions, etc.), suggérant là également un approfondissement des analyses.

➤ La relation précise entre les trois « dynamiques » d'insertion renforcée dans les flux d'échanges internationaux (bilatérales, multilatérales et régionales) reste à analyser de façon plus fine : on peut sans doute défendre que les voies suivies jusqu'à présent (adhésions individuelles à l'OMC, multiplication d'accords bilatéraux) permettent de jeter les bases d'une intégration régionale future, dans la mesure où elles entraînent des ajustements économiques (réduction des barrières aux échanges, renforcement des droits de propriété intellectuelle, amélioration de fonctionnement concurrentiel, y compris dans les domaines des services et des activités financières) qui sont des éléments rendant plus faciles les mécanismes d'intégration plus profonde entre économies. L'observation empirique peut à l'inverse laisser penser que les flux d'investissement directs, essentiels à la zone dans une perspective d'accélération de la croissance, comme les difficultés de négociation en ce qui concerne les produits d'exportation les plus sensibles pour les pays du Moyen Orient (agriculture, habillement, par exemple), pourraient rendre cette intégration « non – régionale » moins efficace. Cette réserve est sans doute renforcée par les évolutions observées des opinions publiques occidentales après l'échec du sommet de Seattle en 1999.

➤ Enfin, l'analyse présentée ici a fait l'impasse sur les relations avec plusieurs « poids lourds » de la région, sachant qu'une réflexion opérationnelle devrait nécessairement les prendre en compte : on pense naturellement à la Turquie, carrefour essentiel entre trois grandes zones économiques (Europe, Moyen Orient et CIS – Asie Centrale) et dotée à la fois d'un tissu d'entreprises sans comparaison avec ce qu'on trouve au Moyen Orient, d'un niveau de développement et de savoir-faire caractéristique des pays « intermédiaires », et de ressources en eaux dont la gestion a des implications essentielles sur les pays du Proche Orient ; la constitution d'une zone régionale intégrée au Moyen Orient devrait donc en toute logique définir le mode de relation à établir avec la Turquie. On doit également évoquer la question des relations avec l'Iran, avec lequel les relations commerciales de plusieurs des pays de la région se sont développées rapidement au cours de la période récente, et dont le poids global (population et économie) comme la proximité géographique invitent à une réflexion particulière. Enfin, la non-inclusion dans l'analyse de l'Irak introduit un biais

important, tant il est vrai qu'on peut valablement défendre l'idée que le pays avait (et aura, à terme ?) la capacité économique, financière, culturelle, politique et militaire de « structurer » la région autour de son propre développement. Il est donc indispensable d'essayer dès à présent d'imaginer les « sortie » possibles de l'impasse actuelle qui caractérise les relations entre l'Irak, la région et le reste du monde, tout du moins dans une réflexion de moyen terme.

Bibliographie

- Agricultural Trade and Rural Development in the Middle East and North Africa : Recent Developments and Prospects, by Dean A. DeRosa
- Export Prospects of Middle Eastern Countries : A Post-Uruguay Round Analysis, by Alexander Yeats
- Big and Small Currencies : The Regional Connection, by Bénassy-Quéré, A. & Coeuré, B.
- The Core-Periphery Model and Endogenous Growth : Stabilising and De-Stabilising Integration, by Richard E. Baldwin & Rikard Forslid
- The Interface of Trade, Investment, and Competition Policies : Issues and Challenges for Latin America, by J. Luis Guash & Sarath Rajapatirana
- Regional Economic Integration and Agricultural Trade, by Junichi Goto
- Regional Integration and Factor Income Taxation, by Valeria De Bonis
- Regionalism versus Multilateralism, by L. Alan Winters
- Regional Integration and Foreign Direct Investment : A Conceptual Framework and Three Cases, by Magnus Blomström & Ari Kokko
- Regional Integration as Diplomacy, by Maurice Schiff & L. Alan Winters
- On the Size and Number of Regional Integration Arrangements : A Political Economy Model, by Soamiely Andriamananjara
- Deep integration, Nondiscrimination, and Euro-Mediterranean Free Trade, by Bernard Hoekman & Denise Eby Konan
- Returns to Regionalism : An Evaluation of Nontraditional Gains from Regional Trade Agreements, by Raquel Fernandez
- Why are preferential Trade Agreements Regional ? Increasing Returns, Multinationals and the Geography of Free Trade Agreements, by Rodney D. Ludema
- The Political economy of Regionalism, by S. Goyal & K. Staal
- Regionalism and Multilateralism : A Political Economy Approach, by Pravin Krishna
- Regionalism and Multilateralism : An Overview, by Bhagwati, J.
- The Causes of Regionalism, by Richard Baldwin
- Catching up with Eastern Europe ? The European Union's Mediterranean Free Trade Initiative, by Bernard Hoekman & Simeon Denchev Djankov
- Regional Options Within the Multilateral Trading Systems for Countries & Territories of the Mashreq, by Jachia, L.
- The Impact of the Euro on Mediterranean Partner Countries, by Chauffour, J-P. & Stemmiotis, L. & Directorate General II – Economic and Financial Affairs

- Université d'Orléans, Document de recherche du LEO n°1999-01, T. Baudasse, T. Montalieu & J-M. Siroen, Les différentes formes d'intégration entre pays inégalement développés
- Economies et Sociétés, H-S n°34, Octobre 1998, Bassino & Teboul, Echanges, Investissements et Perspectives d'intégration économique dans l'espace Euro-Méditerranéen
- Revue Mondes en Développement, n°103, T26, 1998, Gerardin, Le régionalisme face à la mondialisation : des incidences ambivalentes pour les pays en développement
- Avril 1992, La Documentation Française, Le nouvel ordre régional au Moyen-Orient
- Juin 1999, Al Bank Al Saudi Al Fransi, WTO and its impact on Saudi Arabia
- Juillet 1997, IFRI, Politique Etrangère, Mondialisation et dynamiques régionales
- Janvier 1997, FMI, A global integration strategy for the mediterranean countries : open trade and market reforms
- Mars 1996, Le Monde Diplomatique, Georges CORM, Illusoire intégration au Proche-Orient
- Octobre 1999, Third World Quaterly, Paul Aarts, The Middle East : A region without regionalism or the end of exceptionalism ?
- Eté 1997, Politique Etrangère, Françoise Nicolas, Mondialisation et régionalisation dans les pays en développement
- Octobre 1998, Economies et Sociétés, Jun Nishikawa, Le régionalisme économique dans les années 90 : le régionalisme d'aujourd'hui et la théorie de l'intégration économique
- Novembre 1993, La Lettre du CEPII, Michel Fouquin, Le développement du régionalisme commercial
- Novembre 1997, The World Economy, Winters, What can european experience teach developing countries about integration ?
- Juillet 2000, Commissariat général du Plan, Le partenariat euro-méditerranéen : la dynamique de l'intégration régionale
- Trade Policy Issues for the Euro-Med Partnership, P. Brenton et M. Manchin, Conférence FEMISE, décembre 2003

EuroMeSCo Papers

- Paper 5, Mars 1999, Le projet de la zone de libre-échange et le Processus de Barcelone
- Paper 13, Avril 2000, Intégration et coopération sous-régionale en Méditerranée
- EuroMed Report Special Feature, The Euro-Mediterranean Partnership Four Years later : Interview with Christopher Patten
- Octobre 1999, Mark Heller, Regional Co-operation in the Middle East – An Israeli View
- Octobre 1999, Mahdi Abdul Hadi, Sub-Regional Co-operation in the Middle East : A View from Palestine

- Octobre 1999, Gamal Soltan, Sub-Regional Cooperation : The Case of the Middle East
- Octobre 1999, Alvaro de Vasconcelos, Le Régionalisme et le Partenariat Euro-Méditerranéen

OCDE Publications

- Juillet 2000, Sébastien Dessus & Akiko Suwa, Intégration régionale et réformes intérieures en Méditerranée
- Avril 1994, Charles Oman, Globalisation et régionalisation : quels enjeux pour les pays en développement ?

World Bank Policy Research Report

- Août 2000, Trade Blocs

Bases de données utilisées dans ce rapport :

UNCTAD / PC TAS, statistiques du commerce extérieur détaillées

Banque Mondiale, World Development Indicators

FMI, Direction of Trade Statistics, International Financial Statistics

UNCTAD, World Investment Report

Annexes

- **Indicateurs de taille des pays des zones euro-med et Golfe**

Indicateurs de population et de PIB des pays des zones Euro-med et Golfe en 2003 Source : World Development Indicators 2003, Banque Mondiale			
	Population totale (en millions)	PIB total (mds de USD courants)	PIB par tête (PPA, USD courants)
Algérie	31.8	66.0	6247.9
Maroc	30.1	44.5	4011.9
Tunisie	9.9	24.3	7082.9
Israël (2002)	6.6	104	19532.4
Liban	4.5	19.0	5073.1
Jordanie	5.3	9.86	4319.5
Syrie	17.4	21.5	3575.0
Egypte	67.6	82.4	3949.8
Arabie Saoudite (2002)	21.9	188	12844.8
Bahrein	0.7	7.7	17157.4
Emirats Arabes Unis (1998 pour le PIB/hab)	4.0	71	19429.1
Koweït (2002)	2.3	35.4	16320.2
Oman (2002)	2.5	20.3	13337.2
Yémen	19.2	10.8	888.9
Turquie	70.7	238	6749.3
TOTAL	294.5	942.8	