

# Union européenne et mondialisation : une application de la géométrie variable à l'espace méditerranéen

Bernard Yvars  
Chaire Jean Monnet en *Intégration régionale comparée*  
[chaire@u-bordeaux4.fr](mailto:chaire@u-bordeaux4.fr)  
Université Montesquieu-Bordeaux IV

**Résumé :** Aujourd'hui, l'Europe traverse une crise d'adaptation structurelle, induite par les effets de l'élargissement à l'Est et l'impact concurrentiel de la mondialisation. Sa recombinaison, assise sur une géométrie variable, est à l'ordre du jour. Certes, l'union monétaire, avec 13 des 27 Etats de l'UE, en est une illustration mais il est sans doute nécessaire de s'engager davantage dans cette voie par des coopérations renforcées à l'intérieur de l'Union et à l'extérieur de l'Union avec des pays tiers de sa zone d'échanges naturelle (pays du bassin méditerranéen, notamment du Maghreb).

**Mots-clés :** Intégration européenne, espace méditerranéen, commerce international

**Abstract :** Today, the European Union meets a crisis of structural adaptation, induced by the effects of widening to the East and the competing impact of the globalisation. Its recombining, sitting on a variable geometry, is a topical question. Admittedly, the monetary union, with 13 of the 27 States of the EU, is an illustration of this variable geometry but undoubtedly it is necessary to engage more in this direction by reinforced cooperation inside the Union and outside the Union with third countries of its natural area of exchanges (Mediterranean country, in particular States of the Maghreb).

**Keywords :** European integration, Mediterranean space, international trade

Les élargissements successifs de l'Union européenne, les interrogations autour des coopérations à développer à l'Est avec les pays du Nouveau voisinage, les relations particulières à promouvoir avec la Russie, le nouvel élan à donner à la coopération avec les pays du Bassin méditerranéen, etc ont complexifié le contexte externe de coopération communautaire, notamment avec sa zone d'échanges naturelle. La mondialisation actuelle apparaît certes comme une opportunité pour la croissance et l'amélioration des niveaux de vie à l'échelle internationale avec toutefois, des gains inégaux selon les pays et les agents économiques. Mais dans cette économie mondialisée, la concurrence semble porter sur tous les éléments du coût de production, notamment les aspects sociaux de ces coûts. Les pays à forte protection sociale vont ainsi s'opposer à ceux qui ont des normes sociales plus faibles sans que l'on puisse pour autant parler de dumping<sup>1</sup>. Ce qui est alors contestable, c'est la production à des fins essentiellement exportatrices (la capacité d'absorption du marché intérieur étant insuffisante) avec des normes sociales très basses vers des pays aux

---

<sup>1</sup> Le dumping dans la plupart des cas n'est pas constitué parce que les prix pratiqués sur les marchés extérieurs ne sont pas inférieurs aux coûts de production domestiques.

normes sociales plus fortes et qui de ce fait enregistrent des coûts de production plus élevés. La concurrence asiatique, notamment en provenance de Chine, relève de ce scénario en raison d'une forte délocalisation du capital industriel international dans cette zone à bas coûts salariaux. L'échange devient alors déséquilibré d'autant plus que, comme vient de le montrer P. Samuelson, dans une économie - monde ou globalisée, ce ne sont plus nécessairement les avantages comparatifs mais les avantages absolus qui sont les déterminants des échanges internationaux (Samuelson, 2004).

Aujourd'hui, l'Union européenne est confrontée à un double défi : un approfondissement nécessaire et pragmatique de son processus interne d'intégration<sup>2</sup> et une meilleure insertion dans la division internationale et régionale du travail. La voie des coopérations renforcées semble inévitable pour atteindre de tels objectifs, y compris de façon novatrice avec des pays tiers limitrophes. Cette voie que l'on peut définir comme celle de la géométrie variable peut être empruntée pour accélérer l'intégration économique interne des pays les plus avancés de l'Union européenne mais aussi pour trouver une application originale et porteuse avec des pays tiers du voisinage européen actuel, notamment les pays méditerranéens. Cela pourrait être le cas avec les pays de l'Ouest de la Méditerranée qui pourraient composer une nouvelle entité économique Nord - Sud, regroupant pays d'Afrique du Nord et pays latins du Sud de l'Europe (modèle 3 + 3)<sup>3</sup>. Dans cet article, nous proposons de rappeler les enseignements les plus récents en matière de théorie et de faits du commerce international et d'en montrer les contraintes fortes pour l'économie d'une Union européenne largement ouverte à l'échange entre les nations. Puis, constatant la nécessité de repenser la politique commerciale extérieure commune, nous analyserons une dimension de l'inflexion nécessaire de cette politique, la refondation de la politique méditerranéenne de l'Union européenne, en particulier en direction des pays du Maghreb.

## **I - Les contraintes de la mondialisation actuelle sur l'Union européenne**

---

<sup>2</sup> L'Europe à 27 manque aujourd'hui d'un nouveau cadre institutionnel pour permettre une prise de décision communautaire efficace et l'union monétaire à 13 souffre d'un policy mix incomplet et déséquilibré.

<sup>3</sup> Au modèle 5 + 5 du président F. Mitterrand, on propose de substituer un ensemble à court terme plus restreint, définissant une nouvelle entité régionale composée des trois pays latins de l'Union européenne (Espagne, France et Italie) et des trois pays du Maghreb (Maroc, Algérie, Tunisie).

Les enseignements principaux de la théorie du commerce international reposent sur une hypothèse aujourd'hui démentie par les faits : l'immobilité internationale des facteurs de production. De ce fait, les Etats nations, abrités derrière des barrières tarifaires et/ou non tarifaires, ne représentent plus le cadre de référence de la production et des échanges des pays développés. Une des conséquences en est que le modèle ricardien des coûts comparatifs est largement inadapté à rendre compte de la spécialisation internationale. Les conditions du commerce entre les nations ont fortement évolué et contribuent à la polarisation des activités et de l'emploi dans les zones les moins disantes sur un plan fiscal, social ou environnemental. La responsabilité sociale des entreprises est notamment une des questions majeures du nouveau contexte économique de la production et du commerce international. A ce propos, deux arguments méritent d'être davantage explicités :

- l'insuffisante pertinence de la référence aux coûts comparatifs ricardiens comme fondateurs de la spécialisation internationale et de la supériorité du libre-échange sur toute forme d'échanges organisés ;

- la portée limitée de l'argument de la montée continue en gamme ou de l'accès ininterrompu à une plus haute valeur ajoutée pour les appareils productifs concurrencés des pays développés, notamment ceux qui peuvent incorporer intensivement de la recherche-développement. Un échange international hiérarchisé continuerait ainsi de se mettre en place avec une spécialisation où pays développés et pays en développement seraient gagnants à l'échange international. La différenciation continue de produits similaires devrait conduire à un commerce extérieur à capacité de développement théoriquement infini. Le développement de l'échange intra - branche caractérise une telle situation. Mais en réalité, cet argument est essentiellement académique et l'échange intra - branche, partout dans le monde y compris entre les pays les plus développés de l'Union européenne, est surtout un échange intra - branche vertical et non pas horizontal comme on l'a implicitement considéré pendant plusieurs dizaines d'années en raison de sa mesure effectuée à partir du critère de Grubel-Lloyd. Du coup, on est confronté à un problème de coûts d'ajustement économique parce

qu'aussi bien les échanges inter -branches que les échanges intra - branche verticaux conduisent à la spécialisation, donc à des chocs sociaux par perte d'activités. Reprenons chacun des deux arguments.

### **A - Avantages comparatifs versus avantages absolus**

Certes, nous ne sommes pas encore dans une économie mondiale complètement décloisonnée mais la tendance est à une libéralisation commerciale accrue selon deux modalités :

- les progrès de la négociation multilatérale sous l'égide du GATT puis aujourd'hui de l'OMC ;

- les progrès du régionalisme avec la création de zones de libre-échange ou d'unions douanières.

Ce sont deux voies complémentaires d'accès au libre- échange, le libre-échange généralisé étant la solution optimale dans l'analyse néo-classique qui établit la réalisation de gains en bien-être les plus élevés pour les nations co-échangistes. La participation « convenable » à l'échange international repose alors sur une spécialisation selon les avantages comparatifs dans un cadre institutionnel des échanges complètement ouvert. Cette approche vient d'être relativisée par l'économiste américain P. Samuelson (Samuelson, 2004). Le raisonnement est conduit dans le cadre d'un modèle à deux biens et deux facteurs (selon l'analyse de J.S. Mill) et en prenant le cas de la Chine et des Etats-Unis avec spécialisation complète dans l'un des deux biens pour chaque pays. Si la Chine connaît un gain de productivité dans le bien de spécialisation des Etats-Unis jusqu'à l'égalisation du ratio des coûts relatifs entre ces deux pays, alors le commerce n'a plus d'intérêt pour les Etats-Unis qui apparaissent perdants à l'échange international. Comment un tel gain de productivité est-il possible pour la Chine ? tout simplement parce que la diffusion internationale de l'innovation et de la recherche - développement est rapide et est rendue possible par la capacité d'absorption d'une main-d'œuvre de

plus en plus formée, qualifiée et mobile à travers le monde. Même si on peut penser que la recherche-développement progressera essentiellement dans les pays les plus développés dans les années à venir, un rattrapage est à l'œuvre et réduira les écarts entre nations. Cependant, les nouveaux procédés, les inventions et innovations viendront encore principalement des Etats-Unis, du Japon et de l'Union européenne et seront de plus en plus exploités dans les pays à moindre coût social de production. La tentation de protection peut être alors forte dans les pays développés. Des économistes tels que J. Bhagwati (J. Bhagwati, 2003) stigmatisent cette tentation protectionniste en mettant en avant le gain réciproque à l'échange qui résulterait d'approvisionnements moins chers en provenance des pays à bas coûts salariaux, ce qui favoriserait les processus productifs des pays développés incorporant ces intrants. Ce mouvement serait accompagné d'une montée en gamme des produits des pays les plus avancés, pérennisant un modèle de coopération internationale où les pays leaders auraient toujours un temps technologique d'avance sur les pays suiveurs. Ce schéma d'évolution économique, un peu trop mécanique, ne se vérifiera probablement pas et en tout cas, il ne peut répondre aux besoins socialement nécessaires en emplois des pays développés. Cela est d'autant plus vrai que les délocalisations d'entreprises, au demeurant micro - économiquement justifiées, contribuent à la désertification industrielle des pays développés (les industries et les commerces d'amont et d'aval en subissent les effets négatifs). Ce sont les industries du mode de production fordiste qui sont principalement concernées par ce processus de délocalisation asiatique (le biens non échangeables, les nouvelles activités liées à la santé ou à l'environnement, voire aux NTIC échappent dans une certaine mesure à cette régulation impitoyable).

### **B - L'impasse finale de la montée en gamme et de la différenciation des produits**

J. Bhagwati suggère aux pays développés à main-d'œuvre relativement plus coûteuse une montée en gamme pour maintenir le gain à l'échange (J. Bhagwati, 2003). Soit mais jusqu'où ? qu'est-ce qui permet de

dire que cette montée en gamme puisse constituer un mouvement continu ? Le schéma mécanique d'une montée en gamme permanente de la production des pays développés pendant que les productions de gamme inférieure seraient délocalisées dans les pays en retard de développement, à coût sociaux de production plus bas et dotés d'une main-d'oeuvre relativement moins qualifiée que celle des pays avancés, est un modèle dont la pertinence ne peut être que de courte période (cette courte période correspondant d'ailleurs à celle que nous vivons actuellement). Cela revient à supposer qu'il y aura définitivement une avance technologique des pays actuels les plus avancés sur les autres. Proposition discutable. Par ailleurs, le commerce fondé sur la différenciation des produits pourrait progresser moins fortement en raison de la rapidité des transferts de technologie, contribuant à la similitude des gammes de produits, et des stratégies globales des firmes en position de marché oligopolistique ou monopolistique. A terme, ces produits différenciés substituables deviendraient des produits concurrents en raison de l'étranglement de la différenciation, ce qui perturbera le développement des productions et des échanges. Aujourd'hui, l'Union européenne est confrontée à un processus de déterritorialisation des activités qui concerne en particulier l'Ouest de l'Union dans deux directions : l'une intra-européenne vers les pays de l'Est à coût de main-d'oeuvre relativement bas et l'autre vers la zone asiatique (Inde et surtout Chine) pour des raisons là - aussi de faiblesse du coût du travail. Dans une certaine mesure, on peut dire que les salariés des pays d'origine (pays à haut niveau de protection sociale) sont lésés, les profits étant partagés par la main-d'oeuvre à l'étranger et le capital (Bourguinat, 2005). Ce partage est d'ailleurs inégal, les détenteurs des capitaux réels et monétaires récupérant une grande partie des profits réalisés dans les pays émergents, notamment la Chine. L'idée que le commerce international pourrait se développer sur la base de la différenciation infinie des produits similaires n'est pas incontestable dans la mesure où le transfert des technologies et du savoir-faire est de plus en plus rapide avec le progrès des NTIC et l'élévation de la qualification du travail. On pourrait donc aboutir *in fine* à une différenciation insuffisante qui ferait que les produits seraient davantage concurrents que substituables. De plus, ce type de commerce peut engendrer l'apparition de déséconomies externes (encombrement des voies maritimes avec augmentation des coûts induits<sup>4</sup>, hausse du coût de l'énergie et donc des coûts de transports routiers et maritimes, pollution en résultant, etc).

---

<sup>4</sup> Les avatars du trafic de marchandises dans la Manche le montrent sans ambiguïté.

Simultanément, une nouvelle géographie des économies d'échelle se met en place. On peut la mettre en évidence à un double niveau :

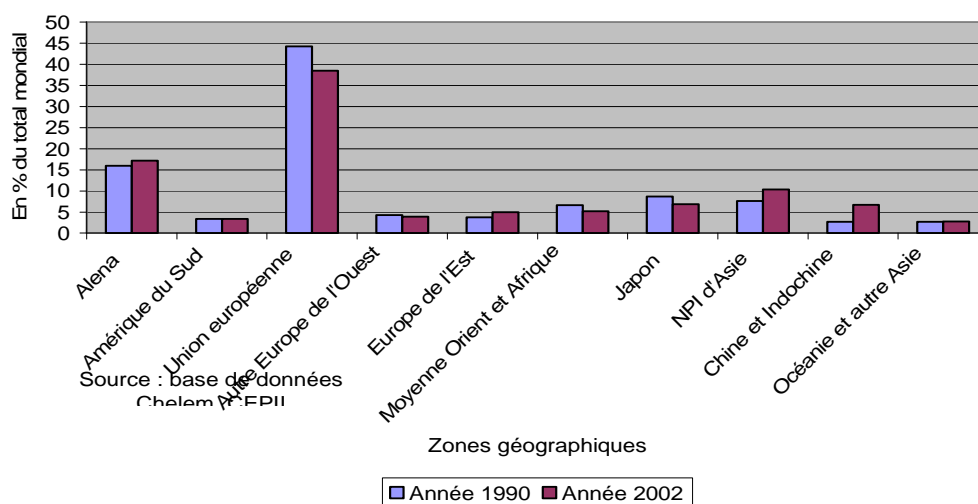
- au niveau européen transitoirement ;
- au niveau asiatique tendancielle.

Les activités à rendements croissants se sont développées dans le Pentagone européen (zone géographique délimitée par les villes de Londres, Paris, Milan, Berlin et Hambourg). Le reste de l'Union européenne constitue un espace productif de second choix, à niveau de développement moindre, où les revenus et l'emploi qualifié sont moins élevés. Les pays de l'Est, récemment membres de l'Union européenne, constituent un espace de délocalisation d'activités pour des firmes à la recherche d'une main-d'œuvre qualifiée, moins coûteuse que dans le reste de l'Union européenne, avec des conditions de production socialement et fiscalement plus avantageuses. Ces arbitrages ne peuvent être que transitoires parce que les pays de l'Est vont rapidement présenter moins d'avantages concurrentiels que les pays d'Asie. Les marchés asiatiques de production et à terme de consommation représentent aujourd'hui la meilleure expression d'exploitation des économies d'échelle à distance. A l'évidence, la déterritorialisation des activités vers la zone asiatique profitera de plus en plus à la main-d'œuvre de cette zone et aux détenteurs de capitaux réels ou monétaires (américains, européens, japonais, etc). Un basculement de la géographie des spécialisations industrielles est donc en cours. La maîtrise des parties les plus élaborées des produits - systèmes et de la recherche resteraient localisées dans les pays actuellement leaders. Les conséquences pourraient donc en être sensibles en ce qui concerne le niveau d'emplois de ces zones.

### **C - L'Union européenne dans le contexte actuel de globalisation**

A l'échelle internationale, l'Union européenne tente de renforcer sa compétitivité - structure en élevant ses performances en termes de recherche-développement et de qualification de son travail. Tout étant encore la première puissance commerciale mondiale (trafic intra-communautaire inclus), l'Union européenne voit sa position relative s'effriter dans les exportations mondiales alors que l'Alena et les pays asiatiques (excepté le Japon) progressent sur la période 1990-2002 (graphique 1).

**Graphique 1 - Evolution des exportations tous produits par zones géographiques (en % du total mondial)**



L'Union européenne cherche à promouvoir un modèle encadrant les forces du marché par des règles et des politiques négociées au niveau multilatéral. La stratégie de l'Union vers un développement durable tente de concilier croissance économique, cohésion sociale et protection de l'environnement. Ses accords de libre-échange les plus récents concernent des zones émergentes ou en développement (pays latino-américains, pays méditerranéens, pays de l'Est en transition vers l'adhésion, etc). Ainsi, l'Amérique latine, et en particulier le Mercosur, représente un enjeu commercial que l'Alena et l'Union européenne ont bien perçu. L'ouverture progressive des marchés latino - américains peut engendrer à la fois une expansion des échanges commerciaux et une intensification des investissements directs étrangers. L'Union européenne est devenue au cours de ces dernières années le principal partenaire du Mercosur pour les échanges extérieurs et les implantations de filiales étrangères, même si le mouvement d'IDE a été très sensiblement freiné par la récente et grave crise monétaire argentine des années 2000. Il n'en demeure pas moins que l'Union européenne est incitée à poursuivre sa coopération avec cette union douanière imparfaite parce qu'une zone de libre-échange des Amériques, en l'absence d'un accord similaire avec l'Union européenne, entraînerait une chute significative des exportations européennes (environ 20 %) dans cette région, en particulier au niveau sectoriel (chute des  $\frac{3}{4}$  des exportations automobiles européennes)(H. Bchir, Y. Decreux, J. L. Guérin, 2003). De façon générale, au-delà de ses frontières extérieures, l'Union s'efforce de promouvoir la coopération et l'intégration



régionales et sous - régionales, conditions préalables à la stabilité politique, au développement économique et à la réduction de la pauvreté et des divisions sociales dans un environnement désormais de plus en plus commun.

L'élargissement de l'Union européenne a fait évoluer le contexte géopolitique européen. Une population de plus de 450 millions d'habitants et un PIB d'environ 10 000 milliards d'euros accordent désormais à cette nouvelle Union de 27 pays un poids politique, géographique, et économique considérable sur le continent européen. La zone d'influence politique et institutionnelle de l'Union européenne s'est accrue. Sur un plan économique, l'allocation des ressources (facteurs de production, production et échange des biens et des services marchands et collectifs, etc.) est sensiblement modifiée. Et au-delà des frontières extérieures, l'élargissement affecte les relations politiques, économiques et sociales que l'Union européenne entretient avec d'autres parties du globe, incluses dans sa zone d'échanges naturelle. Une nouvelle impulsion doit être donnée aux actions entreprises pour se rapprocher des 385 millions d'habitants des pays qui sont situés aux frontières extérieures terrestres et maritimes de l'Union, à savoir la Russie, les NEI occidentaux et les pays du Sud de la Méditerranée. Au cours des prochaines années, la capacité de l'Union à garantir à ses citoyens la sécurité, la stabilité et le développement durable sera principalement liée à l'intérêt apporté à une coopération étroite avec ses voisins (problèmes de défense et de sécurité communes, lutte contre le terrorisme, la pollution atmosphérique, etc.). Sur un plan économique, l'Union doit offrir à la Russie, aux NEI occidentaux et aux pays du Sud de la méditerranée une perspective de participation au marché intérieur tout en favorisant l'approfondissement de l'intégration pour promouvoir la libre circulation des personnes, des biens, des services et des capitaux. De plus, en s'affirmant parmi les grandes devises internationales, l'euro va ouvrir de nouvelles perspectives d'intensification des relations économiques régionales. Les pays du Nouveau voisinage apparaissent comme des partenaires essentiels à l'Union européenne pour assurer un renforcement mutuel de la production, de la croissance économique et du commerce extérieur dans un espace élargi de coopération et favoriser ainsi les échanges de capital humain, de savoirs et de cultures. L'Union européenne, après son dernier élargissement en 2007 à la Bulgarie et à la Roumanie, négocie aujourd'hui les conditions d'adhésion de la Turquie. Cette actualité pourrait être opportunément saisie pour évaluer la portée actuelle de la coopération de l'Union avec les pays méditerranéens, coopération régie par les accords de Barcelone de 1995. En tenant compte de l'évolution du contexte international des échanges, de la nécessité pour les pays de

l'Union et certains pays méditerranéens de progresser dans la voie de l'intégration régionale, peut-être est-il temps d'avancer sur la voie originale d'une coopération à géométrie variable Nord – Sud, notamment en Méditerranée occidentale.

## **II - Une recomposition européenne à géométrie variable : vers une communauté économique ouest méditerranéenne**

E. Laurent et J. Le Cacheux indiquaient récemment : « Au moins deux évolutions contemporaines doivent à présent être sérieusement considérées : la première est le caractère massif de la concurrence asiatique dans le secteur manufacturier et industriel ; la seconde est le caractère global de cette même concurrence, qui s'exerce (et s'exercera plus encore demain) aussi bien en bas qu'au sommet de l'échelle des avantages comparatifs. Il est hélas significatif que l'Europe s'accroche dans les négociations commerciales à l'idée de libéralisation quand les Etats-Unis combinent agressivement politique commerciale et politique de change pour entretenir la dynamique de leurs avantages comparatifs. L'Union est-elle capable de changer de théorie quand les faits changent ? » (E. Laurent, J. Le Cacheux, 2005). La question posée est donc celle du caractère évolutif de la politique commerciale extérieure commune et des champs que son adaptation pourrait recouvrir.

### **A - Une rénovation du contenu la politique commerciale extérieure commune**

A l'heure actuelle, l'Union européenne est confrontée à un double choc de compétitivité :

- l'élargissement aux pays de l'Est, aujourd'hui achevé ;
- l'ouverture à la globalisation avec la concurrence asiatique, notamment chinoise. Ce sont tout autant les délocalisations (avec pour conséquence l'exportation dans les pays développés et de l'Union européenne en particulier, des produits nouvellement fabriqués dans les territoires d'accueil) que les exportations à bas coûts vers la zone euro qui sont partiellement à l'origine de difficultés économiques et

sociales dans les pays européens. Certes, un meilleur accès des pays européens au marché chinois pourrait permettre de compenser les pertes subies sur les marchés communautaires. Mais, « c'est seulement après 2015 que l'évolution de la structure par âge de la population active chinoise sera plus favorable à une hausse des salaires » (G. Gaulier et al., 2006). L'échange pourrait donc devenir plus déséquilibré dans le court terme.

Les études sur les délocalisations industrielles minorent en général l'impact négatif de ces dernières sur le revenu et l'emploi des zones délaissées dans la mesure où ne sont mesurés que les seuls effets directs des transferts d'actifs (perte d'emplois et de rémunérations distribuées par la structure délocalisée). Or, une entreprise permet le développement dans sa zone d'implantation d'activités induites en amont (sous-traitance, fourniture de consommations intermédiaires, etc) et en aval (implantation de commerce, développement de l'artisanat et des services marchands et non marchands fournis à la population), ces activités induites pouvant elles-mêmes engendrer une dynamique de création d'emplois et de revenus. L'analyse qui est généralement faite des délocalisations est très insuffisante et se limite à établir un solde net entre les emplois perdus résultant des investissements directs à l'étranger et ceux créés par les investissements directs étrangers. Une autre insuffisance réside dans l'ignorance des effets des délocalisations d'entreprises sur l'aménagement du territoire et la réduction des inégalités spatiales de développement : on considérera de la même façon une délocalisation d'une entreprise d'Île de France ou de Catalogne et une délocalisation d'une entreprise d'Aquitaine ou d'Aragon. Tous ces coûts indirects des délocalisations de firmes ne sont pas pris en compte alors qu'ils accentuent la désertification des territoires et la perte de bien-être pour les populations des régions concernées (Yvars, 2005).

La concurrence des produits asiatiques est importante, notamment celle en provenance de la Chine, qui résulte de la valorisation du capital international délocalisé. Un document de travail de la Commission européenne (Commission européenne, 2006) indique qu'en 2005, les entreprises à capitaux étrangers représentaient plus de la moitié des exportations chinoises totales. Ce document souligne que les efforts de la Chine en matière de recherche sont de plus en plus soutenus et que ce pays a le potentiel de rejoindre l'Europe dans les domaines traditionnels de son savoir-faire. Il précise aussi que « l'Europe a notamment besoin de développer et de consolider des aspects de son avantage comparatif pour le design et la production de grande valeur et de haute technologie, de promouvoir l'innovation et d'aider les travailleurs à s'adapter, voire à se

recycler ». En général, en ce qui concerne les voies d'adaptation préconisées, le développement d'activités de haute valeur ajoutée, nécessitant une main-d'œuvre qualifiée, est privilégié. Mais encore une fois, cela suffira-t-il à résorber le chômage dans l'Union européenne ?

Les populations, notamment des pays les plus développés de l'Union, semblent demander davantage un approfondissement de l'intégration qui les préserve de l'insécurité sociale qu'un élargissement continu de l'Union, profitable à tous à long terme mais à coûts significatifs à court terme, coûts qui s'ajoutent à ceux de l'adaptation à la mondialisation. L'insertion dans la mondialisation pourrait être mieux maîtrisée si, transitoirement, la politique commerciale extérieure commune, en mettant dans une certaine mesure le marché communautaire à l'abri de chocs commerciaux trop forts en provenance de pays tiers, pouvait favoriser la réallocation en cours de ressources intra-européennes, consécutive à l'élargissement à l'Est. Or, les outils actuels de cette politique contre plusieurs formes de concurrence en provenance de pays émergents sont insuffisants (produits fabriqués sans normes sociales ou environnementales, produits contrefaits, etc). Une politique de normalisation minimale en la matière apparaît nécessaire et urgente. Elle serait à concevoir au niveau des instances communautaires pour être ensuite activement négociée au sein de l'OMC, malgré les difficultés à attendre d'une telle entreprise. Elle pourrait prendre la forme d'une taxation pour neutraliser la composante sociale de la sur-compétitivité des produits fabriqués avec des normes sociales très basses. Le produit de cette imposition pourrait alimenter un fonds européen destiné à financer la création ou la modernisation des systèmes de protection sociale dans les pays en développement ou émergents.

## **B - Privilégier la zone naturelle d'échanges de l'Union européenne : le Bassin méditerranéen**

A l'origine, en 1972, la coopération euro-méditerranéenne s'est inscrite dans le cadre d'accords reposant sur le principe d'une approche globale caractérisée par la volonté de promouvoir le libre accès des produits industriels méditerranéens au marché communautaire avec une réciprocité étalée dans le temps, d'améliorer l'accès des produits agricoles à ce marché par l'abaissement des droits de douane et de faciliter la mise en œuvre d'une coopération financière et technique. Les accords avec les pays concernés, notamment ceux du Maghreb, ont permis une franchise douanière pour leurs produits industriels, quelques

concessions douanières agricoles (au demeurant insuffisantes en regard des avantages comparatifs détenus en la matière par ces pays) et une aide financière (prêts de la Bei et dons). Un bilan médiocre de ces premières années de coopération peut être dressé. La Communauté a alors rénové sa politique méditerranéenne, notamment à la suite de la Conférence de Barcelone de 1995 sans pour autant aboutir à un bilan très positif de cette rénovation.

### **1 - Une coopération caractérisée par la faiblesse de ses résultats**

L'Union européenne et douze pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée (Maroc, Algérie, Tunisie, Malte, Chypre, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Syrie, Turquie et Autorité palestinienne) ont ainsi décidé de créer, à l'horizon 2010, une zone de libre-échange. Des accords commerciaux bilatéraux et asymétriques ont été conclus entre l'Europe et la plupart des pays méditerranéens. Ils se caractérisent par un désarmement protectionniste unilatéral de ces pays. Les échanges de produits industriels et de services sont libéralisés, en harmonie avec les règles du commerce international. En revanche, la libéralisation du trafic des produits agricoles reste plus limitée. La Commission a remplacé le système antérieur des protocoles financiers bilatéraux par un instrument budgétaire unique, Meda, pour la mise en œuvre de l'ensemble des activités de coopération avec les pays méditerranéens. Le programme Meda II a couvert la période 2000 - 2006 avec un budget de 5,3 milliards d'euros. De son côté, la Banque européenne d'investissement avait prévu d'allouer 6,4 milliards d'euros pour le programme Euromed. Elle s'était par ailleurs engagée à dégager 1 milliard d'euros supplémentaire pour les projets transnationaux. Au total, ces fonds étaient notamment destinés à soutenir la transition économique des pays méditerranéens (ouverture à la concurrence et promotion du secteur privé) et la coopération transfrontalière (développement des échanges au niveau régional).

Dix ans après la signature des accords de Barcelone, une nouvelle fois, le bilan n'est pas très favorable même si plusieurs accords d'association ont été signés. Les difficultés politiques de la zone méditerranéenne (quasi-guerre civile en Algérie, tension entre la Grèce et la Turquie, aggravation des tensions au Proche Orient, conflits balkaniques) ont été accompagnés d'un engagement insuffisant de l'Union européenne (le Nord et l'Est de l'Europe ont été davantage privilégiés). Des progrès encore insuffisants et inégaux sont apparus en matière de démocratisation des sociétés et de transparence de l'action des

administrations publiques dans les pays méditerranéens. Aujourd'hui, les évolutions géopolitiques et géoéconomiques internationales rendent indispensables une refondation de la coopération en Méditerranée. Il est cependant clair que cette refondation ne peut être envisagée avec des chances réelles de succès qu'avec des Etats en paix et progressant dans la voie de la démocratisation de la société : de ce point de vue, l'Ouest de la Méditerranée semble plus à même de respecter cette condition, en particulier le Maghreb (même si la situation en Algérie reste d'évolution incertaine).

## **2 - La nécessité d'une refondation de la coopération en Méditerranée**

Cette refondation doit prendre en compte une nouvelle approche géopolitique et géoéconomique et ne saurait se limiter aux préoccupations des seuls pays de l'Union européenne (coopération dans la lutte contre le terrorisme et contrôle des mouvements migratoires). L'Europe n'a probablement pas vocation à s'intégrer dans un processus exclusivement Nord - Nord et les Etats du Sud ou de l'Est de la Méditerranée n'ont pas davantage intérêt à s'intégrer dans un processus exclusivement Sud - Sud. L'approfondissement de l'intégration de l'Union européenne est stoppé<sup>5</sup> et la réalisation de l'Union du Maghreb arabe ne progresse pas beaucoup. A l'heure où la recomposition européenne est envisagée pour pallier le rejet du projet de traité constitutionnel (France et Pays-Bas en 2005) en invoquant l'Europe réaliste de la géométrie variable, ne faut-il pas saisir cette opportunité historique pour construire aussi une géométrie variable entre pays européens et pays méditerranéens ? Des entités intermédiaires d'intégration regroupant des pays du Sud de l'Europe et du Nord de l'Afrique pourraient se constituer et rendre caduc le « tout sauf les institutions » de R. Prodi qui définissait les limites du champ de la coopération euro - méditerranéenne. Il s'y substituerait alors le « tout y compris les institutions » d'une approche nouvelle et fonctionnaliste des relations euro -méditerranéennes. La Méditerranée occidentale, avec ses 3 + 3 composantes, c'est-à-dire l'Espagne, la France, l'Italie au Nord et le Maroc, l'Algérie et la Tunisie au Sud, pourrait parfaitement institutionnaliser leurs relations sans renoncer pour autant à l'Union européenne pour les uns et à l'Union du Maghreb arabe pour les autres.

---

<sup>5</sup> L'approfondissement exigerait, soit de progresser encore dans la voie de l'achèvement du marché intérieur (échange de biens collectifs non marchands, par exemple sanitaires), soit d'achever l'union monétaire (gouvernance économique de la zone euro, policy mix plus cohérent, réforme du budget actuel). Les élargissements ne sauraient tenir lieu d'approfondissement du processus d'intégration économique. Ils peuvent même représenter une entrave à cet

Quant au contexte géoéconomique, il est caractérisé aujourd'hui par l'affirmation des pays asiatiques (Chine, Inde, etc) dans la production et le commerce international des biens industriels. Dans un avenir proche, les services seront pleinement concernés par l'internationalisation de leur production. Un basculement de la géographie des spécialisations industrielles vers l'Asie est possible, entraînant des pertes d'activités dans la zone euro - méditerranéenne dont les coûts salariaux sont relativement trop élevés (cas du secteur textile européen et maghrébin, par exemple). Dans une économie globalisée où les facteurs de production sont mobiles internationalement, le modèle ricardien de spécialisation internationale perd de sa pertinence au profit du modèle smithien : c'est le moindre coût absolu au niveau global qui est recherché. Cela appelle des réponses nouvelles dans l'organisation productive et la définition de nouvelles politiques commerciale dans la zone euro - méditerranéenne. Une réflexion approfondie doit être conduite sur les mécanismes et les effets de la concurrence subie par la zone euro - méditerranéenne et des solutions originales proposées (définition de règles minimales de normalisation sociale, par exemple).

Lors du congrès « Europe-Maroc : dix ans du processus de Barcelone » (Rabat, octobre 2005), le ministre espagnol des Affaires étrangères, Miguel Angel Moratinos, a affirmé que le «statut avancé» proposé par l'Union européenne au Maroc était «insuffisant» au regard du rôle «fondamental que joue le Royaume dans la zone méditerranéenne». Le responsable espagnol a plaidé pour un statut du Maroc qui soit «très proche et quasi identique» à celui qui existe avec la Turquie, ajoutant que le développement des relations avec le Royaume doit être un «objectif prioritaire» de la politique espagnole et de l'Union, car «jour après jour, les relations avec le Maroc nous affectent dans des secteurs aussi divers que l'économie, l'immigration, le commerce ou le terrorisme». Plus concrètement, la définition d'une entité institutionnelle euro-maghrébine (par exemple, une assemblée parlementaire ouest méditerranéenne, chargée de la mise en oeuvre d'un traité régional) répondrait aux exigences actuelles de la nécessité d'inscrire la coopération en Méditerranée sous le sceau de la modernité et de l'avenir<sup>6</sup>. L'étendue des domaines de coopération est étroitement liée au degré de convergence économique et sociale des pays concernés et rend compte de ce fait de la pertinence d'une telle entreprise. Existe-t-il une cohérence économique à une entité régionale ouest méditerranéenne ?

---

approfondissement dans la mesure où l'adoption des décisions est rendue plus complexe. En revanche, ils rendent plus nécessaires les coopérations renforcées où une Europe à géométrie variable.

### 3 - La cohérence d'une Communauté économique ouest - méditerranéenne

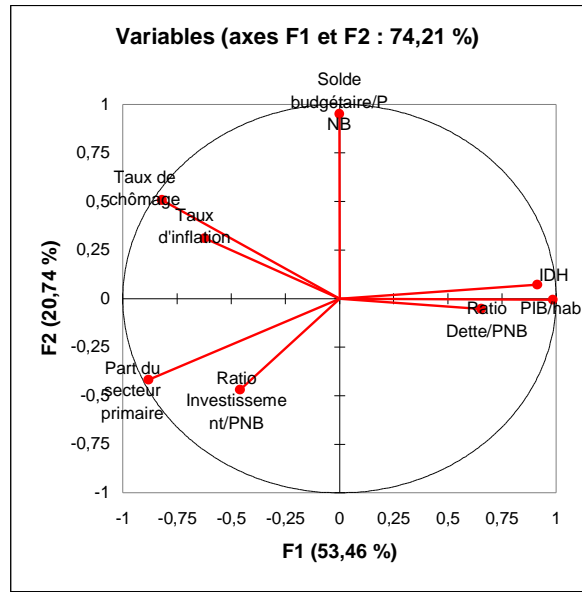
Pour fournir une première approche de la pertinence de projets de coopération Nord - Sud, en particulier en Méditerranée avec les pays du Maghreb et les pays latins de l'Union européenne, nous proposons de mesurer le degré d'homogénéité économique et sociale des pays de l'Ouest de la Méditerranée et de mettre en évidence les contours des coopérations accessibles dans la courte période. Pour cela, les outils de l'analyse des données, c'est-à-dire l'analyse en composantes principales et la classification ascendante hiérarchique, ont été utilisés. Ainsi, pour l'année 2000, les variables suivantes ont été retenues pour les Etats latins de l'Union européenne actuelle (France, Italie, Espagne) et les trois pays du Maghreb (Maroc, Algérie, Tunisie) : le PIB/hab., la part de l'emploi dans le secteur primaire en %, le taux de chômage, le taux d'inflation, le ratio Investissement / PNB, le ratio Dette/PNB, le ratio Solde budgétaire/ PNB et l'indicateur de développement humain du PNUD (ou IDH). Ces variables rendent compte à un instant donné de la performance macro-économique et de l'état de la cohésion économique et sociale des pays étudiés. Ci-dessous est présenté le graphique qui permet d'identifier les principales variables contribuant à la formation des axes factoriels F1 et F2, facilitant ainsi leur interprétation. Le pourcentage de variabilité exprimé par les deux premiers facteurs est relativement élevé (74,21%), d'où une représentation sur les deux premiers axes factoriels d'assez bonne qualité. Le cercle des corrélations (graphique 2) facilite l'interprétation de la signification des axes.

---

<sup>6</sup> De la même façon, en Méditerranée orientale, autour de la Turquie (déjà membre de l'union douanière européenne) pourrait se construire une entité régionale regroupant les pays euro - méditerranéens voisins. Un tel processus serait de surcroît de nature à réduire les tensions dans la région.



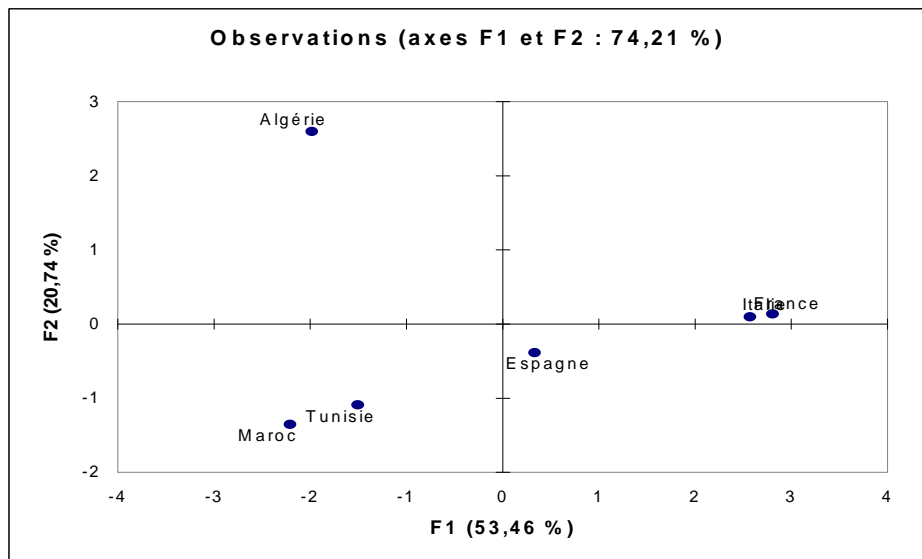
**Graphique 2 - Cercle des corrélations des facteurs F1 et F2**



Source : d'après les données d'Eurostat

En effet, dans notre cas, l'axe F1 est clairement lié à la performance structurelle globale en termes économiques et sociaux (PIB/hab., part du secteur primaire dans l'emploi total, IDH) alors que l'axe F2 est essentiellement lié aux évolutions conjoncturelles des économies et reflète la bonne gouvernance de courte période des économies étudiées (taux de chômage, taux d'inflation, modification du ratio Solde budgétaire/PNB, etc).

**Graphique 3 - Répartition des pays ouest méditerranéens sur les axes factoriels F1 et F2**



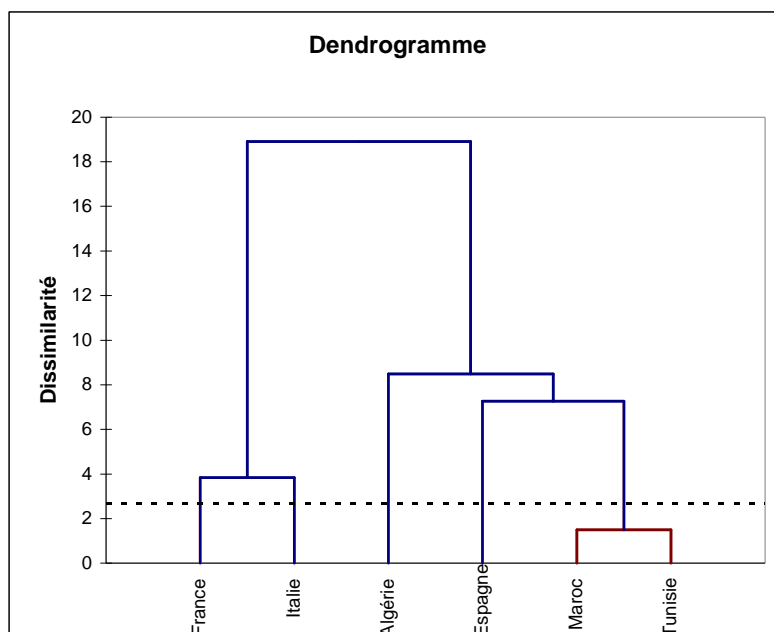
Source : d'après les données d'Eurostat

L'analyse en composantes principales fait apparaître quatre groupes de pays distincts :

- le groupe de l'Algérie, caractérisé par des retards de cohésion économique et sociale et des évolutions conjoncturelles mieux maîtrisées ;
- celui de la France et de l'Italie, pays les plus avancés en matière de cohésion économique et sociale;
- celui du Maroc et de la Tunisie dont la performance économique globale est relativement faible par rapport au Sud de l'Europe, avec une moins bonne maîtrise des évolutions conjoncturelles que l'Algérie ;
- celui de l'Espagne, en position intermédiaire par rapport aux groupes constitués, d'une part, par la France et l'Italie et, d'autre part, par le Maroc et la Tunisie.

Pour donner un autre éclairage sur les similitudes et les différences entre les Etats méditerranéens étudiés, les outils de la classification ascendante hiérarchique ont été mobilisés et ont permis de constituer des groupes d'Etats similaires sur la base de leur description par les variables quantitatives précédemment indiquées. Les résultats de l'analyse en classification ascendante hiérarchique montrent clairement une typologie en cinq sous - groupes à partir du dendrogramme (niveau de troncature de la partition en cinq classes : 2,2).

**Graphique 4 - Dendrogramme des pays ouest méditerranéens**



Source : d'après les données d'Eurostat

Le dendrogramme (graphique 4) permet de compléter l'analyse en composantes principales en faisant apparaître cinq classes d'homogénéité similaire (l'approche précédente ayant fait apparaître une partition en quatre des pays étudiés). Cette analyse, à la différence de la précédente, distingue la situation de la France de celle de l'Italie.

Au total et dans une première approche, la zone ouest méditerranéenne montre une grande diversité de situations des pays qui la composent, de nature à faciliter l'apparition de spécialisations par le développement d'échanges inter-branches ou intra-branche verticaux (ce dernier type d'échanges pouvant être à l'origine d'ajustements économiques socialement coûteux). Son hétérogénéité économique et sociale pose alors la question de l'étendue et de la méthode de la coopération : des accords sectoriels (agriculture, pêche, services notamment socio-sanitaires, etc) selon une approche fonctionnaliste permettraient de donner à brève échéance une nouvelle impulsion aux relations de part et d'autre de la Méditerranée. Reste à faire accepter par les instances européennes, l'idée d'une géométrie variable avec des pays hors de l'Union européenne mais appartenant néanmoins à sa zone d'échanges naturelle. Il est aussi possible de donner un exemple des formes nouvelles que pourrait revêtir la coopération avec le Maghreb, en particulier en ce qui concerne le domaine des actions communes de régulation de l'activité économique. Si on analyse par exemple la part par origine géographique des importations et des exportations des pays ouest méditerranéens, on peut mettre en évidence des profils commerciaux présentant de fortes analogies (tableaux 1 et 2)

**Tableau 1 - Part par pays des importations des pays ouest - méditerranéens**

(en % du total mondial, année 2005)

Algérie	Maroc	Tunisie	France	Italie	Espagne
UE (25) : 54,8	UE(25) : 52,1	UE(25) : 69	UE(25) : 62,4	UE(25) : 57	UE(25) : 60,9
Etats-Unis : 5,9	Russie : 6,8	Libye : 3,9	Etats-Unis : 5,9	Etats-Unis : 3,4	Etats-Unis : 5
Chine : 5	Arabie saoudite : 6,8 Chine : 5,2	Chine : 2,9	Chine : 5,5	Chine : 4,6	Chine : 3,2

Source : d'après les données de l'OMC

Deux remarques peuvent être effectuées :

- l'Union européenne est le principal fournisseur de chacun des pays étudiés, la Tunisie étant le pays le plus lié à l'Union européenne dans son trafic d'importations.

- les pays étudiés montrent une vulnérabilité à l'égard des industries de main-d'œuvre de la Chine, troisième pays fournisseur pour tous les pays, à l'exception du Maroc (4<sup>ème</sup> pays fournisseur). Ce pays asiatique est le concurrent direct des industries de main-d'œuvre, y compris pour des pays du Sud en voie d'émergence comme le Maghreb ou Mexique..., surtout depuis la levée des quotas d'importation, prévue dans le cadre de l'OMC (ouverture du marché mondial des textiles depuis le 1er janvier 2005). La Chine est ainsi devenue le 1er fournisseur de vêtements de la France, devant la Tunisie dont les exportations ont chuté de 8% en 2005...<sup>7</sup>

**Tableau 2 - Part par pays des exportations des pays ouest - méditerranéens**

(en % du total mondial, année 2005)

Algérie	Maroc	Tunisie	France	Italie	Espagne
UE (25) : 54	UE(25) : 71,5	UE(25) : 80	UE(25) : 65	UE(25) : 58,8	UE(25) : 70,6
Etats-Unis : 23,6	Inde : 4,1	Libye : 4,5	Etats-Unis : 7,2	Etats-Unis : 8	Etats-Unis : 4,1
Canada : 5,9	Etats-Unis : 2,6	Algérie : 1,7	Suisse : 2,9	Suisse : 3,9	Turquie : 1,7

Source : d'après les données de l'OMC

Il apparaît clairement qu'en matière d'exportation, les pays de l'Union européenne ou développés ou du voisinage immédiat sont les principaux partenaires commerciaux de chacun des pays étudiés. Les modèles commerciaux actuels montrent l'existence d'une certaine homogénéité commerciale ouest- méditerranéenne que des institutions d'intégration minimales pourraient contribuer à promouvoir. Toutefois, leur pouvoir de contrainte devrait être limité dans la courte période (absence de Cour de Justice sur le modèle de l'Union européenne) parce que l'élaboration d'un droit communautaire apparaîtrait sans doute trop contraignant à des Etats encore trop divergents en matière de niveau de développement économique.

<sup>7</sup> Depuis une vingtaine d'années, l'industrie européenne a perdu 7 millions d'emplois tandis que les services en créaient 36 millions. Une étude du CEPII montre que la production industrielle augmente et que l'excédent industriel s'accroît, notamment dans la chimie, l'automobile, la pharmacie, les machines, et ceci même avec les pays émergents. Elle souligne que ce sont les exportations de produits «haut de gamme» qui tirent le commerce de l'Union européenne vers le haut : l'industrie européenne réussit quand elle tente de vendre du travail cher, quand elle s'appuie sur la qualité de son modèle social pour construire sa compétitivité. D'ores et déjà, le haut de gamme représente 50 % des exportations européennes et 33 % de la demande mondiale. Toute la question est de savoir si cette situation favorable est durable dans un contexte de plus en plus favorable à la mobilité internationale des facteurs de production et de transfert très rapide des technologies.

La pression de la réallocation internationale des ressources est telle aujourd'hui que les pays méditerranéens du Nord et du Sud pourraient envisager ensemble des actions communes en matière de régulation commerciale (ouverture accrue du marché européen aux productions agricoles du Maghreb-mettant ainsi un terme aux détournements de trafic qui pénalisent ces pays-, mesure de péréquation sociale dans les échanges avec les pays du reste du Monde à faible normalisation sociale, etc). Cela implique une inflexion de la politique commerciale extérieure commune de l'Union européenne et une action concertée auprès de l'OMC. Une telle stratégie commerciale rencontrera selon toute vraisemblance une opposition ferme des pays anglo-saxons, très influencés par une approche très libre-échangiste du commerce international. Il n'en demeure pas moins que la faiblesse de la normalisation fiscale, sociale, ou environnementale représente aujourd'hui une difficulté dans le commerce international dans la mesure où elle peut aboutir à créer des avantages compétitifs dont les fondements peuvent apparaître discutables.

#### Références bibliographiques

- BCHIR H., DECREUX Y., GUÉRIN J. L., 2003, Mercosur: free trade area with the EU or with the Americas? Some lessons from the model MIRAGE, *Revue Economie internationale*, 3.
- BHAGWATI J., 2003, *Lectures on International Trade*, New Delhi, OUP.
- BOURGUINAT, H., 2005, Le libre-échange : un paradigme en situation d'inconfort, *Revue d'Economie politique*, 5.
- COMMISSION EUROPEENNE, 2006, Document de travail de la Commission en accompagnement du document COM(2006) 631 final : un partenariat renforcé, des responsabilités accrues - Document stratégique sur le commerce et les investissements UE - Chine : Concurrence et partenariat.
- GAULIER G. et AL., 2006, Chine : le prix de la compétitivité, *La lettre du CEPII*, 254.
- LAURENT E. et LE CACHEUX J., 2005, La re-construction européenne : les nouvelles frontières de l'Union, *Lettre de l'OFCE*, 265.
- SAMUELSON P. A., 2004, Why Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economist Supporting Globalization, *Journal of Economic Perspectives*, Summer.
- YVARIS B, 2005, Infrastructures publiques de transport et développement régional dans l'Union européenne : l'exemple des régions européennes in *L'Europe des transports*, La documentation française.