

**Les perspectives de la division verticale du travail
dans les relations euro - méditerranéennes**

Bernard Yvars

**Titulaire de la Chaire Jean Monnet en «Intégration
régionale Comparée »**

Université Montesquieu - Bordeaux IV - FRANCE

L'achèvement du marché intérieur européen a été notamment motivé par la nécessité de faire progresser le commerce intra-communautaire dont la croissance s'était sensiblement ralentie à la fin des années 1970. Il a aussi été conçu pour mobiliser les énergies européennes qui avaient tendance à se cristalliser sur des difficultés de financement de la Communauté (prix agricoles et contribution au budget européen). A partir de 1999, l'Union monétaire viendra consolider et contribuera à accentuer cette intensification des échanges intra - européens. Les analyses empiriques destinées à évaluer les effets du Marché unique montrent sans ambiguïté que les flux commerciaux intra - zone ont sensiblement progressé sans entraîner de détournements de trafic significatifs au détriment des pays tiers. En effet, les importations communautaires en provenance des pays tiers se sont accrues depuis l'entrée en vigueur des dispositions de l'achèvement du marché intérieur européen. L'échange intra - branche a progressé mais comme le montrent les analyses de L. Fontagné, M. Freudenberg et N. Périody¹, c'est essentiellement le commerce de produits similaires différenciés verticalement qui est le plus représenté dans ce type d'échanges. Il apparaît différents modèles commerciaux dans l'Union européenne selon la place occupée par les commerces inter - branches et intra - branche, ce dernier type d'échanges étant différencié horizontalement ou verticalement. La différenciation verticale de l'échange conduit comme l'échange inter - branches à la spécialisation (productions de haute, moyenne et basse valeur ajoutée) et donc à des ajustements économiques qui peuvent être socialement et spatialement coûteux, opposant l'Europe de la « banane bleue » à l'Europe de la périphérie.

A ces évolutions internes vient s'ajouter une accentuation de la pression concurrentielle induite par l'ouverture continue des économies à l'échange international. Que ce soit dans le cadre de l'OMC ou d'actions spécifiques de la politique commerciale extérieure commune, l'Union européenne est aujourd'hui de plus en plus confrontée à la compétitivité des produits des pays

¹ L. Fontagné, M. Freudenberg et N. Périody, "Marché unique et développement des échanges", *Economie et Statistique*, n° 326-327, 1999.

tiers alors que simultanément, elle accroît sa présence à l'étranger par l'échange et l'investissement direct. Elle participe à la mondialisation des activités en développant des accords d'adhésion (pays de l'Est) ou des accords de libre-échange (pays méditerranéens, Mercosur, etc). Dans un tel contexte, il est important de savoir comment les activités de production, différenciées et inégalement réparties sur le territoire communautaire, peuvent supporter ces nouvelles conditions concurrentielles extérieures.

L'ouverture européenne est-elle porteuse d'avantages et/ou d'inconvénients pour des espaces inégalement développés, subissant les conséquences sociales d'un processus d'intégration favorisant les agglomérations d'activités. De plus, des effets d'éviction peuvent apparaître entre diverses zones émergentes pour la captation des investissements directs européens (Mercosur, Maghreb, pays de l'Est) ou pour l'exportation vers la zone européenne. Le partenariat euro - méditerranéen n'est que ponctuellement efficace. Vraisemblablement, l'intégration régionale préalable du Maghreb et l'investissement direct européen, notamment français, pourraient contribuer à dynamiser ce processus de coopération. Il existe un intérêt stratégique par l'Union européenne, et pour la France en particulier, de développer les échanges et les investissements directs avec la zone maghrébine à un moment où les Etats-Unis veulent affirmer une présence plus forte en Méditerranée (proposition de constitution de zones de libre-échange avec notamment les pays du Maghreb).

L'Union européenne élargie aux pays de l'Est et ouverte à l'échange avec les pays méditerranéens confère à cette zone d'intégration régionale une capacité à mieux faire entendre sa voix pour défendre ses intérêts. B. Yvars, quant à lui, montre que l'ouverture européenne aux zones émergentes ne représente pas un grand risque pour la France dans son ensemble. Toutefois, les activités de moyenne et faible valeur ajoutée de régions européennes en retard de développement pourraient souffrir de cette ouverture (risque de délocalisation d'activités). Mais ce sont davantage les effets induits par l'Union monétaire (accroissement de l'agglomération des activités dans les zones les plus développées) qui pénaliseront les régions périphériques communautaires.

Le contexte actuel de la compétition

Depuis 1972, ces accords reposaient 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, des concessions douanières agricoles et une aide financière (prêts de la Bei et dons).

Devant le bilan médiocre de cette coopération, la Communauté a rénové sa politique méditerranéenne. En décembre 1990, le Conseil des ministres a approuvé les propositions de la

Commission pour accroître la coopération financière et les concessions commerciales en direction des pays méditerranéens. En novembre 1995, 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) décident de créer, à l'horizon 2010, une zone de libre-échange. Des accords commerciaux bilatéraux et asymétriques sont conclus entre l'Europe et chacun 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 remplace 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 couvre la période 2000 - 2006 avec un budget modeste de 1,125 milliard d'euros. Il est destiné 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).

Les accords de libre-échange de l'Union européenne avec les zones en développement définissent de nouvelles conditions de concurrence et d'arbitrage (ces zones sont aussi en concurrence entre elles, par exemple pour l'accueil des investissements directs étrangers). De ce point de vue, l'espace européen est (et sera) affecté différemment par ces accords. Les adaptations les plus sensibles semblent devoir concerner certaines régions (sud européen) et certaines branches de l'Union (avant tout, les activités de faible et moyenne valeur ajoutée). Les accords actuels Union européenne - pays méditerranéens (notamment avec la Tunisie et le Maroc) conduisent ces pays à un ajustement économique par des mécanismes de marché, résultat d'une ouverture unilatérale (donc asymétrique) de leurs économies à la concurrence communautaire. Ils impliquent en fait une reprise partielle de l'acquis communautaire, principalement le respect de règles établies par le Marché unique européen (en particulier la normalisation européenne). L'industrie est principalement concernée puisque ces accords n'affectent pas la libéralisation du commerce agricole. La construction d'une zone de libre-échange euro - méditerranéenne basée sur des normes communes (règles de concurrence, marchés publics, règles d'origine...) conduit à renforcer une division verticale du travail Nord - Sud s'appuyant sur des investissements directs étrangers (IDE). Les IDE concerneront selon toute vraisemblance dans un premier temps davantage les segments productifs de faible et moyenne valeur ajoutée où les gains de productivité pourraient être élevés. Les partenaires privilégiés des décideurs, en particulier maghrébins, seraient alors des entrepreneurs de l'actuelle Europe latine (notamment de la péninsule ibérique) qui détiennent la plupart de leurs avantages comparatifs dans ces types d'activités. L'ouverture ne doit cependant pas enfermer les économies méditerranéennes dans des spécialisations peu porteuses. Une progression dans l'échelle des avantages comparatifs par remontée de filières et par des créations d'activités nouvelles est possible dans des secteurs à forte demande mondiale et comportant des

transferts de technologie, comme ceux des composants électroniques ou des télécommunications où l'action des IDE a été importante au Maroc au cours des dernières années. Deux axes de réflexions doivent être privilégiés :

Premier axe : *modernisation concurrentielle du Maghreb et activités européennes transférables*

Les activités européennes de faible et moyenne valeur ajoutée (qui correspondent surtout aux avantages comparatifs des pays du Sud de l'Europe), susceptibles de bénéficier de la modernisation concurrentielle maghrébine, seront déterminées (calcul notamment de coefficients de localisation des activités et d'avantages comparatifs révélés à partir des données d'Eurostat). Puis on analysera dans quelle mesure certaines d'entre elles pourront se délocaliser, compte tenu de l'exploitation de facteurs favorables engendrant une baisse des coûts de transaction (qualification du travail en augmentation à un coût relatif plus faible, conditions fiscales et sociales plus avantageuses par rapport à celles de l'Union européenne, etc). Notons de plus que la défense de ces activités est de moins en moins assumée par la politique commerciale extérieure commune de l'Union européenne, ce qui rend inéluctable leur délocalisation dans la zone d'échanges naturelle de l'Union européenne.

Deuxième axe : *évolution du régime de change marocain et nature de l'investissement direct*

L'évolution du régime de change marocain, notamment du dirham par rapport à l'euro, est de nature à influencer l'allocation de l'IDE entrant. L'ancrage du dirham sur l'euro renforce la capacité de l'économie marocaine à attirer des investissements directs en provenance de l'Union européenne. Le Maroc entrera alors plus fortement en concurrence avec des Etats voisins de l'Union, notamment avec les pays de l'Est (plus particulièrement ceux candidats à l'adhésion, contraints d'adopter des stratégies d'ancrage sur la monnaie unique européenne). Le taux de change peut alors expliquer la nature de l'investissement (investissements destinés au marché local ou investissements destinés à la réexportation, etc). L'ancrage du dirham sur l'euro (rigide ou souple) ou celui du dirham sur un panier de monnaies de pays tiers concurrents (modèle tunisien) constituent autant de stratégies de change à évaluer. Nous tenterons ensuite de dégager les activités avantagées et celles qui seraient pénalisées par ces différents scénarios de politique de change.

Le partenariat entre les pays méditerranéens et l'Union européenne rencontre à l'heure actuelle une faible mobilisation politique des Etats de la Communauté. Pourtant, la réalisation à terme d'une zone de libre-échange est source de chocs économiques, en particulier sur les marchés des produits et des facteurs (travail). L'Europe du Sud (France, Italie, Espagne, Portugal) a intérêt à faire de la zone

méditerranéenne une priorité de coopération et à affirmer un tel choix auprès des instances communautaires qui privilégient la préparation de la prochaine adhésion des Pays de l'Est. Les pays méditerranéens, en particulier la Tunisie et la Maroc (ce dernier a signé un accord d'association entré en vigueur le 1er mars 2000), ont avantage à tirer partie de cette coopération. Prenons l'exemple du Maroc. Ce pays peut l'inscrire à terme, au-delà de la réalisation d'une zone de libre-échange, dans une stratégie d'adhésion à l'Union européenne.

La mise en place de la zone de libre-échange Union européenne - pays méditerranéens se concrétise par un désarmement protectionniste unilatéral des pays méditerranéens (accord asymétrique puisque l'Union européenne n'effectue pas de nouvelles concessions). Un instrument financier communautaire MEDA prévoit une assistance financière à ces pays pour accompagner un tel processus mais sa dotation est modeste et souffre d'ores et déjà d'un saupoudrage des moyens. Par conséquent, le Maroc sera confronté à un ajustement de son économie par les mécanismes de marché et les gains attendus seront principalement réalisés par la conquête de nouveaux débouchés. Les principaux problèmes posés concernent la convergence des systèmes productifs marocains, la soutenabilité des réformes engagées au regard des grands équilibres macro-économiques et la question des investissements directs nécessaires pour accompagner ce processus de libéralisation, notamment en provenance de l'Union européenne.

L'ouverture au commerce avec les pays de l'Union européenne implique pour le Maroc de tenir compte d'une partie de l'acquis communautaire. En l'occurrence, il s'agit de reprendre les règles établis par le Marché unique européen. L'objectif est de préparer l'économie marocaine à la normalisation européenne (qui est majoritairement une normalisation internationale) et plus généralement, aux règles d'une concurrence accrue. L'industrie est essentiellement concernée. Les accords méditerranéens n'affectent pas la libéralisation du commerce agricole. L'agriculture marocaine (en partie agriculture d'exportation) possède des avantages comparatifs dont la préférence communautaire, à la suite de l'adhésion des pays ibériques, avait empêché la pleine exploitation. Les accords de l'OMC dont la finalité est la globalisation des marchés agricoles déboucheront sur une concurrence de plus en plus forte dans les régions méditerranéennes. L'agriculture marocaine présente des points forts et des points faibles. Deux scénarios se dessinent : celui d'une concurrence directe avec l'Espagne et les régions méridionales de la France et de l'Italie et celui d'une complémentarité permise par l'exploitation des potentialités d'une agriculture labellisée (ou biologique - d'ores et déjà en cours de développement-). Les conditions de l'intégration d'une normalisation de type européen dans les processus productifs marocains seront donc déterminantes.

Le désarmement tarifaire unilatéral va engendrer une pression sur la balance commerciale du Maroc par élévation des importations industrielles d'origine communautaire (biens d'équipement et intermédiaires) dont le coût se sera abaissé. Ces dispositions créent ipso facto des détournements d'échange, ce qui a motivé une demande de démantèlement généralisé de la part des institutions financières internationales afin d'éviter ces effets pervers. L'ajustement risque fort de se faire par la

dépréciation du taux de change, étant donné l'accès restreint des pays méditerranéens - et du Maroc en l'occurrence - aux marchés internationaux des capitaux. Cela est d'autant plus plausible que les recettes de tourisme et les transferts des travailleurs émigrés ne pourront pas compenser l'accroissement du déficit commercial. Mais l'ajustement du taux de change sera limité du fait du poids du service de la dette extérieure et de la position structurellement importatrice nette en produits alimentaires de base de la plupart des économies méditerranéennes (Maroc compris). Le renforcement des liens monétaires entre le Maroc et l'Union européenne pourrait permettre d'accroître les effets positifs de la zone de libre-échange (utilisation de l'euro comme monnaie de réserve, de facturation ou d'emprunt, d'ancrage flexible éventuellement).

Selon l'intensité du choc d'offre (prévu plus fort dans la deuxième partie de l'accord de libre-échange parce que correspondant à un désarmement de protection plus accentué), les agrégats de l'économie marocaine auront des évolutions plus ou moins marquées. Les principales variables économiques concernées sont les ressources fiscales (baisse des recettes douanières), le taux de change réel et le taux d'intérêt. L'ouverture commerciale n'est pas suffisante même si elle doit entraîner un certain nombre de bénéfices en termes d'adaptation institutionnelle et d'introduction de la concurrence. La construction d'une zone de libre-échange basée sur des normes communes (règles de concurrence, marchés publics, règles d'origine...) devrait permettre la définition d'une nouvelle division internationale du travail s'appuyant sur des investissements directs notamment au Maroc. La soutenabilité de l'équilibre externe serait accrue en cas d'accélération du rythme d'arrivée de ces investissements. Ils seront d'autant plus favorisés que des efforts seront faits pour réduire les coûts de transaction des processus productifs marocains (modernisation du système financier, fiscal...) et bénéficier d'économies d'échelle par un élargissement régional des marchés. Les progrès de l'UMA ne peuvent que permettre la consolidation voire l'amplification des gains précédents. Dans un premier temps, les investissements directs pourraient concerner les segments productifs de faible et moyenne valeur ajoutée. De ce point de vue, les partenaires privilégiés des décideurs marocains seraient des entrepreneurs de l'actuelle Europe latine (notamment la péninsule ibérique) qui détiennent la plupart de leurs avantages comparatifs dans ces types d'activités. L'ouverture ne doit pas enfermer les économies méditerranéennes dans des spécialisations peu porteuses. Le Maroc ambitionne de progresser dans l'échelle des avantages comparatifs par remontée de filières et par des créations d'activités nouvelles dans des secteurs à forte demande mondiale et comportant des transferts de technologie. Précisons enfin que la défense des activités communautaires traditionnelles est de moins en moins assumée par la politique commerciale extérieure commune de l'Union européenne.