

COLLOQUE INTERNATIONAL :

***OUVERTURE ET EMERGENCE EN
MEDITERRANEE***

17-18 OCTOBRE 2008 – RABAT-MAROC

**United Nations Economic Commission for Africa (UNECA)
Organisation Mondiale du Commerce (OMC)
Groupe d'Analyse et de Théorie Economique (GATE-Lyon 2)**

Faruk ÜLGEN

**Centre des Recherches Economiques sur la Politique Publique en Economie de Marché
(CREPPEM-EA 4146)**

Université Grenoble 2-France

***De l'Union européenne à l'Union pour la
Méditerranée : quelle place pour l'économie
turque dans les formations régionales ? Un état
des lieux***

Faruk ÜLGEN
Université Grenoble 2

De l'Union européenne à l'Union pour la Méditerranée : quelle place pour l'économie turque dans les formations régionales ? Un état des lieux

Introduction

Près de 15 ans après Barcelone, le projet de l'Union pour la Méditerranée (UpM), officiellement lancé en mars 2008 et réaffirmé en juillet 2008 en vue de donner plus de réalité au partenariat entre l'Union européenne (UE) et les pays méditerranéens, semble présenter une nouvelle donne dans les relations économiques internationales. Du point de vue de la question de l'intégration internationale des pays en développement et émergents, l'UpM, en tant que nouvelle formation régionale en devenir, regroupant un nombre important de pays, pose la question de la modalité d'insertion des pays du sud de la Méditerranée dans les échanges internationaux. Cette question concerne particulièrement la Turquie qui ambitionne de devenir membre à part entière de l'Union européenne. En effet, La Turquie, de par son statut de pays en négociation perpétuelle d'intégration dans l'UE et de par sa position géopolitique d'intermédiaire potentiel entre les pays riverains de dominance arabo-musulmane et l'Israël et de par sa proximité militaro-politique vis-à-vis des Etats-Unis d'Amérique du Nord (EU), présente un certain nombre de particularités qu'il conviendrait de considérer dans le nouveau processus d'UpM à travers une analyse pluridisciplinaire en vue d'appréhender son devenir dans la région. Toutefois, nous limiterons ici notre étude aux aspects principalement économiques de sa participation à cet ensemble renouvelé à l'égard de son objectif d'intégration à l'UE.

Depuis son entrée en 1949 au Conseil de l'Europe, la Turquie a suivi un parcours long et mouvementé dans ses relations avec l'UE. Après l'accord d'association avec la Communauté économique européenne en 1963, la Turquie s'est vue refuser en 1987 sa demande d'adhésion et la proposition d'union douanière a remplacé le processus d'intégration entière. L'accord d'union douanière a été signé en 1995 et a fortement façonné les relations économiques de la Turquie avec le reste du monde. La décision d'ouverture des négociations pour son adhésion à l'UE a été prise en décembre 2004 alors que dès le sommet d'Essen en 1994, la place de la Turquie semble être reléguée au niveau du partenariat privilégié dans le cadre du programme de développement de la coordination avec les pays tiers-méditerranéens (MED). Ce processus dit de Barcelone dont le progrès excessivement lent a été souligné dans les rapports du sommet des 12 et 14 janvier 2005, qui s'est tenu à Marseille sur le partenariat euro-méditerranéen, a été perçu par la Turquie comme un palliatif peu satisfaisant à son objectif européen. Aujourd'hui, l'évolution du processus semble

renouveler cette interrogation sur au moins deux points : l'état actuel et le devenir des relations économiques de la Turquie avec l'UE et les pays MED et l'optimalité de son entrée dans l'UpM.

Le processus de Barcelone, initié en novembre 1995, en tant que cadre d'un partenariat euro-méditerranéen, avait pour but de concilier le besoin de sécurité de l'Europe et les besoins de développement des pays du sud et de l'est de la Méditerranée. Il formalisait ainsi les relations entre l'UE et dix de ses voisins méditerranéens : l'Algérie, l'Égypte, Israël, la Jordanie, le Liban, le Maroc, la Syrie, la Tunisie, la Turquie et l'Autorité palestinienne. La Lybie et l'Irak avaient jusqu'ici le statut d'observateurs. Ce processus était fondé sur un ensemble de volets à dominance politique et sécuritaire en vue de créer un espace de stabilité et de renforcer la sécurité régionale et militaire. Le Processus de Barcelone a montré ses limites en matière d'intégration commerciale puisque même si plus de 50% des échanges commerciaux de la région s'effectuent avec l'UE, la fragmentation persistante des marchés des pays MED constitue un obstacle devant les échanges intra-régionaux (moins de 15% du total). Les pays méditerranéens hors UE réalisent une faible part des exportations mondiales (3,2% en 2006) et leurs barrières douanières restent parfois élevées (en moyenne, le tarif douanier sur les importations est de 20,2% en Tunisie, de 18,9% au Maroc et de 12% en Algérie).

Le projet de l'UpM, qui semble le remplacer, est, lui aussi, fondé sur des chapitres techniques (dépollution de la mer, autoroutes maritimes) et sécuritaires (questions géostratégiques relevant des intérêts sécuritaires, migrations contrôlées, etc.) et ne contient pas d'ambition économique explicite. Le problème est d'aller au-delà de l'approche sécuritaire, qui renvoie davantage à l'autoritarisme utilitariste et, par conséquent, à la restriction des libertés (réduction des mobilités), et de rompre le cercle rentier de l'immobilier, du tourisme, de l'énergie, dominant la région. Ce projet pourrait présenter une nouvelle opportunité et se pérenniser d'une façon mutuellement bénéfique s'il pouvait dépasser les seules préoccupations sécuritaires. En vue d'aller au-delà du présent état, on peut étudier l'UpM dans le cadre du débat régionalisme *versus* multilatéralisme afin de souligner la portée éventuelle d'un tel projet dans le futur et ce dans le cadre de globalisation des relations économiques internationales.

La première partie du présent travail considère la place de l'UpM comme processus d'intégration régionale du point de vue du débat régionalisme *versus* multilatéralisme. Il est question d'évaluer les spécificités de la constitution d'une zone d'échanges optimale entre pays émergents et en développement et pays d'une union développée à la recherche d'une ouverture bénéfique au développement. La deuxième partie présente, à travers la répartition géographique de ses échanges extérieurs, la structure des relations économiques de la Turquie avec l'UE, structure qui lui dicte en grande partie ses choix de politique économique. La troisième partie expose les

relations entre la Turquie et quelques pays représentatifs du sud de la Méditerranée du point de vue de leur intensité en vue d'évaluer le degré d'intégration entre ces pays et la pertinence de la participation de la Turquie dans l'UpM.

I. L'UpM comme processus d'intégration régionale ?

Sur le plan plutôt théorique, la recherche d'une Union pour la Méditerranée pose au moins deux questions économiques :

- 1) L'adéquation d'une nouvelle union avec les objectifs et principes de l'OMC. Cette question relève d'un débat plus large sur l'opposition ou la complémentarité entre le régionalisme et le multilatéralisme. Ce débat sous-tend aujourd'hui tous les travaux sur la formation d'unions économiques et/ou monétaires ;
- 2) La deuxième question concerne la faisabilité et l'intérêt d'une telle union pour les pays participants étant donné le degré de leur intégration économique réciproque.

Ces deux questions sont liées dans la mesure où il est supposé dans la littérature sur les unions économiques et monétaires que les différentes formes de constitution des blocs doivent être évaluées principalement à l'aune de leurs coûts et avantages estimés pour leurs futurs membres.

Le régionalisme *versus* le multilatéralisme

Les débats sur le régionalisme *versus* le multilatéralisme déplacent l'objet des recherches du domaine des conséquences immédiates du régionalisme pour le bien-être économique des pays partenaires vers la question de savoir si le régionalisme encourage ou décourage l'évolution des échanges internationaux vers un commerce global plus libéralisé. Dans le contexte actuel de l'UpM, ce questionnement peut être néanmoins centré sur l'évaluation des conséquences de l'union sur le bien-être des pays membres étant donné qu'elle est censée affecter les dynamiques économiques dans l'orientation vers le libre échange. Il est évident que dans le cas d'une union économique, lorsque les pays membres augmentent leur ouverture sur un nombre plus important de pays partenaires que par le passé, le régionalisme accroît le degré du multilatéralisme.

Actuellement, l'UEM constitue (en taille et en degré d'intégration) un espace d'intégration important pour pouvoir avoir de l'influence sur les échanges internationaux. Et, pour l'instant, l'exemple de l'UEM ne nous permet pas de porter un jugement positif ou négatif définitif sur l'effet des regroupements régionaux sur les échanges internationaux.

D'un point de vue général, le régionalisme peut être défini comme un ensemble d'accords et de politiques qui visent à réduire les barrières commerciales, monétaires et financières entre un ensemble donné de pays.

Si l'on suit Winters (1999), le multilatéralisme a une définition moins précise et apparaît davantage lié à l'évolution récente des relations économiques internationales et au phénomène de

mondialisation. Pour chaque pays, le multilatéralisme dépend du degré des discriminations économiques appliquées aux autres pays, c'est-à-dire du degré auquel les différents partenaires économiques du pays considéré reçoivent un traitement semblable ou non et du niveau de libre-échange suivi par le régime commercial et financier du pays étudié. Le multilatéralisme est en général perçu comme un cadre de principes qui établiraient un processus permettant aux pays de chercher des solutions à leurs problèmes dans un cadre coopératif et interactif plutôt que d'une façon unilatérale (Yarbrough et Yarbrough, 1992). Par conséquent, lorsqu'un pays abolit ou réduit ses tarifs extérieurs sur un nombre limité de partenaires en excluant les autres pays, le multilatéralisme devrait se réduire. Lorsque certains pays établissent une zone de libre-échange entre eux, toutes choses étant égales par ailleurs, ils modifient leur disposition aux échanges avec les pays tiers. Les unions douanières sont, de ce point de vue, des formations qui excluent, d'une manière ou d'une autre, les pays qui restent à l'extérieur des accords. La conception d'un tel modèle d'intégration régionale donne alors une union douanière appliquant un tarif extérieur commun dans l'objectif de maximiser le bien-être du bloc ainsi constitué, ce qui correspond au cas classique d'un jeu de Nash avec tarif optimal. De surcroît, lorsque l'union douanière atteint une certaine taille critique et établit une coordination entre de nombreux pays, son pouvoir de marché dans le monde croît relativement à chacun des pays considérés individuellement. Ceci peut avoir deux effets opposés : d'une part, l'union douanière, devenant plus puissante, peut augmenter le niveau de protection vis-à-vis du reste du monde, ce qui réduirait le multilatéralisme, et, d'autre part, plus le nombre de pays dans l'union augmente, moins sera important le nombre de pays subissant la protection tarifaire, ce qui renforcerait le caractère multilatéral des échanges.

A ces hypothèses s'ajoutent aussi des considérations du type ceux de Krugman (1991) ou de Frankel (1997) qui prennent en compte les coûts de transport et concluent que lorsque ces coûts sont élevés, il apparaîtrait des blocs naturels rendant le régionalisme plus efficace que le multilatéralisme. Ce point est considéré aussi dans les modèles gravitaires géoéconomiques des échanges commerciaux en mettant l'accent sur les notions de « distances-temps » et de « distances-coûts » (Josselin et Nicot, 2003). Toutefois, Nitsch donne des exemples qui montrent que les échanges internationaux ne représentent pas des coûts supérieurs aux échanges régionaux.

Ces considérations sont fondées sur la supposition que les pays qui entrent dans l'union régionale sont dans une position symétrique. Lorsque l'on lève cette hypothèse simplificatrice, nous entrons dans le domaine des modèles qui considèrent l'élargissement endogène des blocs qui sont asymétriques. Il convient alors d'étudier au moins deux caractéristiques sur lesquelles le débat régionalisme *versus* multilatéralisme peut être fondé : le degré de symétrie dans le modèle et la nature des interactions entre les pays, occasionnelles ou répétées (Winters, 1999), ce qui pose la

question de la taille de l'union. Il apparaît que lorsqu'un bloc puissant est constitué, les membres de l'union s'opposent à l'élargissement du bloc pour sauvegarder leurs avantages dans le bloc vis-à-vis des pays tiers. En effet, Nordström (1995) montre que les pays d'un bloc donné améliorent leur bien-être grâce au libre-échange dans le bloc en utilisant les avantages vis-à-vis des pays tiers. Mais Goto et Hamada (1997) soulignent qu'une telle stratégie engendrera la fermeture du bloc sur de futurs membres supplémentaires. Ceci peut aussi provoquer un comportement de représailles de la part des pays qui restent à l'extérieur du bloc. Ces derniers chercheraient alors à se rassembler dans un nouvel bloc pour récupérer les avantages d'un échange libre mais protégé vis-à-vis de l'extérieur.

Bien entendu, l'effectivité de telles représailles dépend de la taille du bloc vers lequel elles seront orientées. Une coordination entre les blocs pourrait émerger dans certaines circonstances comme une solution supérieure à la guerre des représailles. Toutefois, du point de vue de la taille optimale, les blocs concurrents viseront aussi à inclure un maximum de pays de leur région en leur sein en vue d'augmenter leur pouvoir de négociation intercontinental. Plus les blocs s'agrandissent plus l'incitation au protectionnisme est importante étant donné l'espace des avantages élargis du bloc par rapport aux pays tiers.

En effet, il y a actuellement 7 pays de l'UE riverains de la Méditerranée et parmi les candidats à l'entrée dans l'UE, on compte aussi la Turquie comme pays riverain. Par ailleurs, parmi les nombreux pays qui font partie de la région, certains ont signé des accords de libre-échange avec l'UE (Maroc, Tunisie, Israël) et d'autres (Mauritanie, Égypte, autorité palestinienne, Liban, Syrie) sont intéressés par une coopération renforcée avec l'UE. Cet ensemble méditerranéen (hors UE), Turquie comprise, qui comptera 350 millions d'habitants à l'horizon 2030, ajoutés aux habitants de l'UE (à peu près 500 millions), formera un bloc comparable à la Chine, à l'Inde ou aux blocs des Amériques. D'autant plus que la Méditerranée compte deux grands pays pétroliers et gaziers (Libye et Algérie) et reste un grand enjeu géopolitique (conflit israélo-arabe, projet américain de Grand Moyen-Orient, implantation chinoise, l'acheminement du pétrole d'Asie centrale, etc.).

Le positionnement des pays MED vis-à-vis de l'UE élargie

Dans le cadre d'une stratégie de renforcement des positions sur l'échiquier mondial, les petits pays de MED cherchent à s'arrimer sur une union régionale afin de se voir protéger contre la concurrence internationale en espérant y trouver des opportunités de croissance et d'investissements. L'un des avantages supposés pour les petits pays désireux d'entrer dans une union est le fait d'appartenir à un ensemble qui leur permettrait de faire face à des blocs plus puissants. Mais pour qu'un tel avantage puisse être envisageable il faut que l'union fournisse à ces pays la possibilité de bénéficier des tarifs et préférences intra-régionaux capables d'augmenter leur

bien-être au-delà de ceux auxquels ils peuvent prétendre en restant en dehors de l'union. L'intégration régionale repose sur la libéralisation des échanges qui devrait permettre de créer des solidarités de fait et des intérêts communs. Les zones de libre échange, qui évoluent parfois vers des unions douanières, sont vues comme un moyen de promouvoir la stabilité politique et économique et de créer un marché commun plus large qui favorise le développement des entreprises et attire les investissements directs étrangers, deux éléments qui contribuent à une insertion plus aisée des économies dans la mondialisation. Mais pour ce faire, il faut la reconnaissance de ce que peut apporter l'intégration régionale : « La régionalisation suppose que les acteurs nationaux prennent conscience des limites de la rivalité politique et économique et des bénéfices à attendre de la création de liens commerciaux et institutionnels. Si l'Union européenne a servi de modèle dans plusieurs régions, notamment l'Amérique latine, c'est parce que l'intégration régionale s'est vue reconnaître la capacité d'assurer un espace de sécurité et de paix tout en favorisant le développement des échanges commerciaux » (Jamet, 2008).

Toutefois, au lendemain de l'intégration des pays d'Europe Centrale et Orientale (PECO) dans l'UE, la probabilité que la différenciation des processus d'intégration accentue la fragmentation de la périphérie sud de l'UE suscite des interrogations quant à l'évolution des conséquences positives des accords de coopération dans la zone MED. Ceci créant une asymétrie de fait entre les membres de l'UE élargie et les pays MED, les petits pays du Sud Méditerranée pourraient envisager de former un sous-bloc de coordination des intérêts communs négociables face aux pays dominants. Sur ce point, il convient de regarder si les pays MED ont la possibilité de former un tel sous-bloc, i. e. s'ils ont la possibilité d'établir des relations économiques les poussant à former une coalition (jeu coopératif) dans les négociations. Ceci passe par l'intensité des relations économiques présentes et futures entre ces pays. Ceci évalue ainsi le degré de symétrie potentielle entre différents pays de l'union. Or, de fortes disparités apparaissent entre les pays de la région qui sont loin de constituer un ensemble homogène. Il existe à l'heure actuelle des écarts considérables de niveaux de vie entre le Nord et le Sud, de l'ordre de 1 à 7, ce qui s'ajoute aux disparités intra-régionales. Si l'on mesure le niveau de développement des différents pays de la zone par le revenu national brut par habitant exprimé en parité de pouvoir d'achat, cet indicateur varie, en 2005, entre 3740 dollars pour la Syrie à 25280 dollars pour Israël en passant par la Turquie avec 8420 dollars (Pison, 2007) avec des taux de croissance très divers et instables (pour la Syrie 4,4% en 2006 et 3,9% en 2007, pour la Turquie 7% en 2006 et 5% en 2007, etc.).

Par ailleurs, les échanges commerciaux entre l'Union européenne et ses partenaires méditerranéens sont souvent concurrents et le volume des échanges entre les pays MED reste encore très faible. La situation résulte également des pratiques protectionnistes : de la part de l'UE,

essentiellement sur les produits agricoles, mais aussi des pays MED, qui isolent leurs marchés entre eux. Pourtant, les exportations agricoles des pays MED représentent un poste important dans leurs échanges avec l'extérieur, notamment au Maroc, en Tunisie et en Égypte (respectivement 22, 14 et 13% des exportations totales en 2001). L'UE absorbe plus de la moitié des exportations de produits agroalimentaires des pays méditerranéens et fournit près d'un tiers des importations agroalimentaires de ces pays. Par contre, pour le secteur du textile, secteur clé pour l'UE et pour ses partenaires et qui représente une activité de première importance au Maroc, en Égypte, en Tunisie et en Turquie, la levée des quotas au 1er janvier 2005 sous l'égide de l'OMC, a provoqué une concurrence accrue et contribue à relancer le dialogue pour une zone de libre-échange autour du bassin méditerranéen. Cette évolution était déjà précédée, depuis une trentaine d'années, par une intégration industrielle qui s'est progressivement développée à l'échelle euro-méditerranéenne créant les conditions d'échanges intra-branches, l'Europe exportant son textile, et les pays MED livrant en retour des vêtements confectionnés notamment avec les tissus européens.

Un des points faibles de la région vient cependant du fait que les investissements directs étrangers y restent assez timides bien que la capacité d'attraction diffère selon le pays (Israël et Égypte recevant 42% des IDE dans la région en 2002 alors que Chypre, la Jordanie, le Liban et la Syrie, chacun, seulement 2% des flux¹ en MED). Dans l'ensemble des pays en développement, la partie Afrique du Nord et Moyen-Orient de la MED est celle qui bénéficie le moins des IDE européens mais aussi mondiaux avec le reste de l'Afrique sub-saharienne. Selon CNUCED, il est prévu que cette situation perdure pour la période 2008-2010, l'Asie et l'Europe recevant la majorité des IDE et le Moyen-Orient, l'Afrique du Nord et l'Afrique sub-saharienne se positionnant comme les régions les plus faiblement investies.

Dans cet ensemble hétérogène et problématique, La Turquie devrait se chercher une place de poids à l'égard de ses objectifs politiques et économiques. Toutefois, bien que son intégration économique avec l'UE se positionne sur la bonne voie du fait de l'intensité de ses échanges avec le Nord, sa proximité géographique avec les pays MED ne se transforme pas pour l'heure en une intégration notable. Mais ce problème est généralisable à l'ensemble des pays de la région qui se voient alors incapables de former un sous-bloc de taille dans les négociations à venir.

II. La répartition géographique des échanges extérieurs de la Turquie et ses relations avec l'UE

Sur le long terme, l'UE conserve une place déterminante stable dans les exportations turques tandis que sa part relative dans les importations baisse depuis 2005 sous l'effet, notamment, de

¹ La Documentation française, 2008.

l'accroissement de la part de la Russie et de la Chine même si en volume global, la part européenne constitue à peu près 46 % du total des échanges de la Turquie :

Année	Exportations	Importations	Volume
1993	49,5	47,1	48,0
1994	47,7	46,9	47,3
1995	51,2	47,2	48,7
1996	49,7	53,0	51,9
1997	46,6	51,2	49,6
1998	50,0	52,4	51,5
1999	54,0	52,6	53,2
2000	52,2	48,8	50,0
2001	51,4	44,2	47,3
2002	51,2	45,2	47,7
2003	51,8	45,7	48,2
2004	54,6	46,6	49,7
2005	52,3	42,1	46,1
2006	51,5	39,5	44,0
2007	56,4	40,3	46,5
2007/6*	57,3	41,3	47,5
2008/6*	50,6	38,5	43,3

*De janvier à juin

Selon les données récentes de juillet 2008, l'UE représente 48,4% des exportations turques alors que les exportations vers l'Afrique du Nord ne sont que de 4,3% du total. La part des importations turques en provenance de cette sous-région est encore plus faible (avec 2,6% du total) tandis que la part de l'UE est de 36,8% :

Exportations selon les grandes régions (Million de \$) (Dernière mise à jour : 11.09.2008)

	Juillet					Janvier-Juillet				
	2007	%	2008	%	Variation en %	2007	%	2008	%	Variation en %
Le total général	8 938	100,0	12 583	100,0	40,8	58 558	100,0	81 397	100,0	39,0
A- Union européenne (27)	4 943	55,3	6 092	48,4	23,3	33 349	57,0	40 942	50,3	22,8
B- Zones franches (Turquie)	242	2,7	283	2,3	16,9	1 659	2,8	1 934	2,4	16,6
C- Autres pays	3 753	42,0	6 208	49,3	65,4	23 550	40,2	38 522	47,3	63,6
1- Autres pays européens	861	9,6	1 302	10,4	51,3	5 689	9,7	9 736	12,0	71,2
2- Afrique	542	6,1	724	5,8	33,6	3 287	5,6	5 414	6,7	64,7
Afrique du Nord	364	4,1	535	4,3	46,9	2 184	3,7	3 353	4,1	53,5
Autres pays africains	177	2,0	189	1,5	6,5	1 103	1,9	2 061	2,5	86,9
3- Amériques	465	5,2	519	4,1	11,4	3 226	5,5	3 528	4,3	9,4
Amérique du Nord	367	4,1	333	2,6	-9,2	2 635	4,5	2 569	3,2	-2,5
Amérique centrale et Caraïbes	54	0,6	84	0,7	55,2	300	0,5	472	0,6	57,5

Amérique du sud	45	0,5	102	0,8	127,5	290	0,5	487	0,6	67,7
4- Asie	1 770	19,8	3 466	27,5	95,8	10 810	18,5	18 816	23,1	74,1
Asie de l'Ouest et Moyen-Orient	1 293	14,5	2 735	21,7	111,5	7 964	13,6	14 497	17,8	82,0
Autres pays asiatiques	476	5,3	730	5,8	53,2	2 846	4,9	4 319	5,3	51,8
5- Australie et Nouvelle Zélande	27	0,3	48	0,4	80,4	194	0,3	274	0,3	40,8
6- Autres pays et régions du monde	88	1,0	150	1,2	69,7	345	0,6	753	0,9	118,3

Importations selon les grandes régions (Million de \$) (Dernière mise à jour : 11.09.2008)

	Juillet					Janvier-Juillet				
	2007	%	2008	%	Variation en %	2007	%	2008	%	Variation en %
Le total général	15 214	100,0	20 537	100,0	35,0	92 544	100,0	126 380	100,0	36,6
A- Union européenne (27)	5 833	38,3	7 559	36,8	29,6	37 735	40,8	48 275	38,2	27,9
B- Zones franches (TR)	90	0,6	138	0,7	52,7	691	0,7	855	0,7	23,6
C- Autres pays européens	9 290	61,1	12 841	62,5	38,2	54 118	58,5	77 250	61,1	42,7
1- Autres pays européens	3 506	23,0	4 493	21,9	28,1	18 992	20,5	27 567	21,8	45,1
2- Afrique	772	5,1	774	3,8	0,3	3 822	4,1	5 066	4,0	32,6
Afrique du Nord	393	2,6	534	2,6	35,8	1 974	2,1	3 439	2,7	74,2
Autres pays africains	379	2,5	240	1,2	-36,6	1 847	2,0	1 626	1,3	-12,0
3- Amériques	1 012	6,6	2 056	10,0	103,2	6 578	7,1	9 787	7,7	48,8
Amérique du Nord	718	4,7	1 581	7,7	120,1	4 887	5,3	7 576	6,0	55,0
Amérique centrale et Caraïbes	41	0,3	50	0,2	20,8	223	0,2	294	0,2	31,8
Amérique du sud	253	1,7	426	2,1	68,4	1 467	1,6	1 917	1,5	30,6
4- Asie	3 967	26,1	5 417	26,4	36,5	24 339	26,3	34 329	27,2	41,0
Asie de l'Ouest et Moyen-Orient	1 067	7,0	1 929	9,4	80,9	6 506	7,0	10 786	8,5	65,8
Autres pays asiatiques	2 901	19,1	3 488	17,0	20,2	17 833	19,3	23 543	18,6	32,0
5- Australie et Nouvelle Zélande	29	0,2	96	0,5	237,3	341	0,4	476	0,4	39,7
6- Autres pays et régions du monde	4	0,0	5	0,0	12,2	46	0,0	25	0,0	-45,6

ette

répartition est aussi observable lorsque l'on considère les échanges extérieurs turcs avec ses 10 premiers partenaires sur la période 2003-2007. Dans les exportations turques, les pays européens se révèlent déterminants en volume et en valeur tandis que dans les importations, cette importance devient plus relative sous l'effet, notamment, de la montée en puissance de la part de la Russie et de la Chine comme fournisseurs notables de l'économie turque. La première par le secteur énergétique, notamment le gaz, et la deuxième pour l'ensemble des biens de consommation courante :

Dix premiers pays dans les échanges extérieurs de la Turquie (2003-2007)							
2003							
Exportations				Importations			
Rang	Pays	Valeur (millions \$US)	Part (%)		Valeur (millions \$US)	Part (%)	
1	Allemagne	7 484	15,8		Allemagne	9 452	13,6
2	Etats-Unis	3 751	7,9		Italie	5 471	7,9
3	Angleterre	3 670	7,8		Russie	5 451	7,9
4	Italie	3 193	6,8		France	4 164	6,0

5	France	2 826	6,0	Angleterre	3 500	5,0
6	Espagne	1 789	3,8	Etats-Unis	3 495	5,0
7	Pays-Bas	1 525	3,2	Suisse	2 968	4,3
8	Russie	1 367	2,9	Chine	2 610	3,8
9	Israël	1 082	2,3	Espagne	2 003	2,9
10	Grèce	920	1,9	Japon	1 927	2,8
	Total	27 607	58,4	Total	41 041	59,2
	Total général	47 252	100,0	Total général	69 339	100,0
2004						
1	Allemagne	8 745	13,9	Allemagne	12 515	12,8
2	Angleterre	5 543	8,8	Russie	9 028	9,3
3	Etats-Unis	4 833	7,7	Italie	6 865	7,0
4	Italie	4 627	7,3	France	6 201	6,4
5	France	3 668	5,8	Etats-Unis	4 697	4,8
6	Espagne	2 616	4,1	Chine	4 464	4,6
7	Pays-Bas	2 137	3,4	Angleterre	4 317	4,4
8	Russie	1 859	2,9	Suisse	3 404	3,5
9	Irak	1 820	2,9	Espagne	3 249	3,3
10	Israël	1 311	2,1	Japon	2 684	2,8
	Total	37 159	58,9	Total	57 424	58,9
	Total général	63 120	100,0	Total général	97 539	100,0
2005						
1	Allemagne	9 435	12,8	Allemagne	13 572	11,6
2	Angleterre	5 915	8,1	Russie	12 817	11,0
3	Italie	5 601	7,6	Italie	7 523	6,4
4	Etats-Unis	4 877	6,6	Chine	6 831	5,8
5	France	3 788	5,2	France	5 870	5,0
6	Espagne	3 005	4,1	Etats-Unis	5 315	4,6
7	Irak	2 695	3,7	Angleterre	4 663	4,0
8	Pays-Bas	2 464	3,4	Suisse	4 050	3,5
9	Russie	2 371	3,2	Espagne	3 536	3,0
10	Roumanie	1 781	2,4	Corée du Sud	3 473	3,0
	Total	41 932	57,1	Total	67 650	57,9
	Total général	73 476	100,0	Total général	116 774	100,0
2006						
1	Allemagne	9 673	11,3	Russie	17 493	12,7
2	Angleterre	6 811	8,0	Allemagne	14 554	10,6
3	Italie	6 748	7,9	Chine	9 553	7,0
4	Etats-Unis	4 995	5,9	Italie	8 568	6,2
5	France	4 602	5,4	France	6 601	4,8
6	Espagne	3 679	4,3	Etats-Unis	5 920	4,3
7	Russie	3 226	3,8	Iran	5 623	4,1
8	Irak	2 567	3,0	Angleterre	5 081	3,7
9	Pays-Bas	2 536	3,0	Suisse	3 997	2,9
10	Roumanie	2 341	2,7	Espagne	3 789	2,8
	Total	47 178	55,3	Total	81 179	59,1
	Total général	85 278	100,0	Total général	137 321	100,0
2007						
1	Allemagne	11 993	11,2	Russie	23 506	13,8
2	Angleterre	8 626	8,1	Allemagne	17 547	10,3
3	Italie	7 478	7,0	Chine	13 224	7,8
4	France	5 974	5,6	Italie	9 967	5,9
5	Russie	4 727	4,4	Etats-Unis	8 144	4,8
6	Espagne	4 579	4,3	France	7 831	4,6
7	Etats-Unis	4 144	3,9	Iran	6 613	3,9
8	Roumanie	3 650	3,4	Angleterre	5 471	3,2
9	Em. Arabes Unis	3 240	3,0	Suisse	5 268	3,1
10	Pays-Bas	3 018	2,8	Ukraine	4 517	2,7
	Total	57 429	53,6	Total	102 088	60,1
	Total général	107 153	100,0	Total général	169 986	100,0

Source : Sous-secrétariat d'Etat au Commerce Extérieur

Ces données se confirment aussi pour les années 2007-2008. L'explosion des échanges extérieurs de la Turquie (ses exportations passant de 85,5 milliards de dollars en 2006 à 107,2 milliards en 2007 et ses importations atteignant 170 milliards avec un taux de couverture de 63% après les 139,6 milliards en 2006), qui témoigne d'une forte croissance ces dernières années,

s'effectue sur la même répartition géographique. Mais, ce n'est qu'en élargissant la liste des partenaires à 40 pays que l'on trouve certains pays de la région MED dans les relations économiques de la Turquie. En considérant aussi la Libye et l'Irak, on remarque dans les 40 premières destinations des exportations turques, la présence, dans l'ordre de leur importance relative, l'Irak, Israël, l'Algérie, le Maroc, l'Egypte, la Syrie, la Libye, le Liban, la Tunisie et la Jordanie. Toutefois, leur importance se situe en moyenne autour de 1% des exportations totales. En ce qui concerne les importations turques, la provenance MED se décline, d'une façon beaucoup plus limitée, à travers la présence de l'Algérie, de l'Irak, d'Israël et de l'Egypte :

40 premières provenances des importations turques	Janvier-juillet (million de \$)				Variation en %
	2007	%	2008	%	
Russie	12 620	13,6	19 688	15,6	56,0
Allemagne	9 275	10,0	11 766	9,3	26,9
Etats-Unis	4 416	4,8	6 852	5,4	55,2
Chine	6 844	7,4	9 336	7,4	36,4
Italie	5 598	6,0	7 153	5,7	27,8
France	4 411	4,8	5 757	4,6	30,5
Iran	3 754	4,1	4 946	3,9	31,7
Ukraine	2 601	2,8	4 058	3,2	56,0
Angleterre	3 129	3,4	3 605	2,9	15,2
Espagne	2 328	2,5	2 913	2,3	25,1
Suisse	3 253	3,5	3 088	2,4	-5,1
Japon	1 924	2,1	2 602	2,1	35,2
Arabie Saoudite	1 204	1,3	2 176	1,7	80,7
Pays-Bas	1 479	1,6	1 997	1,6	35,0
Roumanie	1 748	1,9	2 518	2,0	44,1
Corée du Sud	2 318	2,5	2 485	2,0	7,2
Belgique	1 649	1,8	2 046	1,6	24,1
Algérie	1 152	1,2	2 131	1,7	84,9
Irak	85	0,1	808	0,6	847,4
Bésil	657	0,7	862	0,7	31,2
Inde	1 267	1,4	1 569	1,2	23,8
Kazakhstan	703	0,8	1 658	1,3	136,0
Suède	958	1,0	1 174	0,9	22,6
Bulgarie	1 091	1,2	1 285	1,0	17,8
Pologne	829	0,9	1 271	1,0	53,4
Autriche	735	0,8	946	0,7	28,7
Malaisie	657	0,7	932	0,7	41,7
Afrique du Sud	1 225	1,3	967	0,8	-21,1
Taiwan	1 023	1,1	1 051	0,8	2,8
Israël	584	0,6	964	0,8	65,0
Indonésie	744	0,8	890	0,7	19,6
Thaïlande	673	0,7	912	0,7	35,5
République Tchèque	578	0,6	913	0,7	58,1
Argentine	182	0,2	473	0,4	159,2
Egypte	382	0,4	653	0,5	70,9
Canada	471	0,5	724	0,6	53,7
Finlande	762	0,8	758	0,6	-0,6
Hongrie	807	0,9	820	0,6	1,7
Grèce	497	0,5	664	0,5	33,7
Irlande	505	0,5	614	0,5	21,4
Total	85 118	92,0	116 023	91,8	36,3
Autres destinations	7 426	8,0	10 357	8,2	39,5

Total général	92 544	100,0	126 380	100,0	36,6
----------------------	---------------	--------------	--------------------------	--------------	-------------

40 premières destinations des exportations turques	Janvier-juillet (millions \$)				Variation en %
	2007	%	2008	%	
Allemagne	6 608	11,3	8 149	10,0	23,3
Emirats Arabes Unis	1 657	2,8	4 767	5,9	187,7
Italie	4 239	7,2	5 347	6,6	26,1
Angleterre	4 612	7,9	5 164	6,3	12,0
France	3 282	5,6	4 356	5,4	32,7
Russie	2 546	4,3	4 035	5,0	58,5
Roumanie	2 035	3,5	2 575	3,2	26,5
Irak	1 560	2,7	1 941	2,4	24,4
Espagne	2 696	4,6	2 711	3,3	0,6
Pays-Bas	1 650	2,8	2 047	2,5	24,1
Etats-Unis	2 453	4,2	2 365	2,9	-3,6
Arabie Saoudite	809	1,4	1 232	1,5	52,2
Grèce	1 275	2,2	1 539	1,9	20,7
Bulgarie	1 131	1,9	1 345	1,7	19,0
Belgique	997	1,7	1 307	1,6	31,1
Ukraine	689	1,2	1 315	1,6	90,8
Israël	915	1,6	1 186	1,5	29,6
Azerbaïdjan	518	0,9	943	1,2	82,2
Iran	703	1,2	1 175	1,4	67,1
Qatar	284	0,5	758	0,9	167,0
Chine	551	0,9	875	1,1	58,9
Algérie	696	1,2	814	1,0	16,9
Singapour	253	0,4	602	0,7	137,7
Pologne	792	1,4	1 025	1,3	29,4
Maroc	418	0,7	668	0,8	59,8
République Turque de Chypre du Nord	498	0,9	698	0,9	40,0
Danemark	547	0,9	628	0,8	14,7
Egypte	489	0,8	801	1,0	63,6
Géorgie	300	0,5	565	0,7	88,4
Syrie	448	0,8	613	0,8	36,6
Suisse	499	0,9	1 791	2,2	258,6
Libye	309	0,5	630	0,8	103,7
Liban	165	0,3	375	0,5	127,5
Autriche	423	0,7	617	0,8	45,8
Kazakhstan	611	1,0	537	0,7	-12,1
Suède	467	0,8	568	0,7	21,6
Turkménistan	173	0,3	322	0,4	86,0
République Tchèque	291	0,5	438	0,5	50,2
Tunisie	272	0,5	441	0,5	62,4
Jordanie	248	0,4	278	0,3	12,0
Total	49 109	83,9	67 541	83,0	37,5
Autres pays	9 449	16,1	13 856	17,0	46,6
Total général	58 558	100,0	81 397	100,0	39,0

Cette évolution relativement stable dénote une faiblesse majeure du degré d'intégration économique de la région du point de vue de l'économie turque et repose les deux questions déjà évoquées dans la première section de ce travail : la possibilité d'une intégration sous-régionale, capable de permettre au nouvel ensemble constitué de se présenter comme un groupe de pouvoir dans les négociations internationales, et la portée d'une telle intégration à l'égard des avantages attendus par les pays regroupés concernant l'accroissement de leur bien-être à travers les échanges

commerciaux. Car tant que ces questions n'ont pas trouvé de réponses plus satisfaisantes, la cohérence et la pertinence du projet UpM restent tributaires des avantages unilatéraux anticipés pour la seule UE.

III. Le degré d'intégration économique dans la région

L'état des relations entre l'UE et les pays MED

Le contenu officiellement annoncé de l'UpM fait écho avant tout à un projet qui se veut large et quelque peu ambigu, comme l'atteste le titre du discours **"Une union de projets et une union pour les peuples"**, prononcé par le Président de la Commission européenne, M. José Manuel Barroso au Sommet de Paris pour la Méditerranée, le 13 juillet 2008². Ce discours souligne explicitement les contours dudit projet pour l'UE : « Notre rencontre à Paris me rappelle les mots du grand écrivain portugais Virgílio Ferreira: "De ma langue, on voit la mer". Réunis ici, dans la diversité de leurs langues, mais aussi de leurs cultures et de leurs histoires singulières, nos continents et les près de 800 millions de citoyens que nous représentons voient une mer qui dessine un horizon commun : la Méditerranée. Cet horizon commun est une priorité pour toute l'Union européenne. Il est d'abord culturel. Mais il est aussi politique, économique, social et environnemental. En lançant l'Union pour la Méditerranée, nous voulons porter notre partenariat à la hauteur des défis à relever. Mais nous voulons aussi et surtout le faire en répondant à des enjeux concrets par des projets concrets. »

L'ordre du jour du projet concerne le dialogue politique, le développement économique, la sécurité alimentaire, l'eau et l'énergie. Les chapitres sur la protection de l'environnement, la protection civile et la sécurité maritime s'accompagnent des questions de l'éducation, de la recherche, de la culture et de la mobilité. Plus concrètement, les objectifs privilégiés sont la dépollution marine, le plan solaire, les autoroutes terrestres et de la mer, l'université euro-méditerranéenne et la protection civile. Pour leur part, les relations commerciales entre l'UE et les pays MED sont régies par le partenariat euro-méditerranéen (processus de Barcelone) depuis 1995. Principales étapes vers une zone de libre-échange en Méditerranée passent par les accords d'association et de libre-échange entre l'UE et les pays MED. En effet, l'UE a conclu avec chacun de ses partenaires MED des accords d'association qui sont tous entrés en vigueur, à l'exception de celui avec la Syrie. Ces accords prévoient une libéralisation progressive du commerce pour tous les produits industriels et l'accès en franchise de droits pour 80 % des produits agricoles. Grâce à ces accords, les exportations des pays MED vers l'UE ont doublé depuis 1995 et le déficit commercial de la région avec l'UE a diminué de moitié, pour atteindre 10 % de leur commerce total.

² Sur le processus de Barcelone et le contenu du projet UpM voir aussi le Rapport de la Commission européenne présenté au Parlement européen le 20 mai 2008.

Du point de vue de l'intensité des relations entre l'UE et les pays MED, en 2007, les exportations de l'UE vers les pays MED se sont élevées à près de 120 milliards d'euros, soit 9,7% du total des exportations de l'UE. La même année, les importations en provenance des pays MED ont représenté environ 7,5% du total des importations de l'UE, pour une valeur de 107 milliards d'euros. Les exportations de l'UE vers les pays MED ont progressé de 8% en moyenne annuelle depuis le milieu des années 1990, ce qui correspond à une croissance en valeur des exportations de près de 250% entre 1995 et 2007. Les taux de croissance annuels moyens les plus élevés ont été enregistré, hormis la Cisjordanie et le Gaza, avec la Turquie, le Maroc, la Jordanie et l'Algérie. La catégorie la plus importante dans les exportations de l'UE vers les pays MED est constituée par les produits manufacturés, qui représentent 80% du total (notamment les machines et équipements de transport ainsi que les produits chimiques).

Si on se place du côté des pays MED, l'UE est destinataire d'environ 47% de leurs exportations; celles-ci ont augmenté de plus de 10% par an en moyenne depuis 1999. Les importations de l'UE en provenance des pays MED ont ainsi doublé sur dix ans, sous l'effet de la progression, notamment, des importations de Turquie et d'Algérie. La part prépondérante dans les importations de l'UE revient aux combustibles (22% des importations de l'UE en provenance des pays MED), aux textiles et aux vêtements (18,3%), ainsi qu'aux machines et équipements de transport (17,5%).

Parmi les pays MED, la Turquie occupe une position particulière du fait de son union douanière avec l'UE, de son statut de pays candidat à l'adhésion à l'UE, mais aussi de son poids démographique. La Turquie a acheté 4,3% des produits exportés par l'UE (53 milliards d'euros) en 2007, alors que dans le même temps elle a fourni 3,3% des produits importés par l'UE, pour une valeur de quelque 47 milliards d'euros. Le taux de croissance annuel moyen des exportations de l'UE vers la Turquie entre 1995 et 2007 était de 12%. L'UE exporte principalement des produits manufacturés vers la Turquie, notamment des machines, des équipements de transport et des produits chimiques.

L'importance relative du déficit commercial qu'accusent de longue date les pays MED vis-à-vis de l'UE a diminué au fil du temps. Au milieu des années 90, le déficit des échanges de biens représentait plus de 20% du commerce bilatéral UE-MED. Plus de dix ans après, ce déficit s'est réduit à 7%. Dans le cas de la Turquie, le déficit commercial est passé de 17% en 1995 à 6% en 2007. Pour les pays MED (à l'exclusion de la Turquie), cette situation s'explique en partie par la libéralisation asymétrique des échanges commerciaux avec l'UE, caractérisée par l'ouverture immédiate du marché communautaire à la plus grande partie de leurs exportations, tandis que

l'ouverture de leurs propres marchés est étalée sur une durée de 10 à 12 ans. Elle est aussi le reflet de la hausse des prix de l'énergie dans certains cas.

Bien que la plupart des États de la rive sud de la Méditerranée progressent vers l'intégration économique de leur région, l'Afrique du Nord reste encore le marché régional le moins intégré au monde. L'accord d'Agadir, qui a été signé en 2004 et est entré en vigueur en 2006, a créé une zone de libre-échange entre le Maroc, la Tunisie, la Jordanie et l'Égypte mais, jusqu'ici, ses résultats en ce qui concerne l'augmentation des flux commerciaux entre les partenaires sont limités. Nombre de pays MED (Tunisie, Maroc, Israël, Égypte, et Syrie en 2007) ont également signé des accords bilatéraux de libre-échange avec la Turquie.

Le lancement de négociations régionales sur les services et les conditions d'établissement à Marrakech en 2007, suivi de l'ouverture de négociations bilatérales en 2008, a placé cette question au premier plan. L'amélioration des termes de l'échange de services permettra d'attirer dans la région des investissements européens, dont le niveau est aujourd'hui très inférieur à ce qu'il pourrait être. L'UE a convenu de créer un système pan-euro-méditerranéen de cumul de l'origine afin de faire en sorte qu'un produit fabriqué dans plusieurs pays de la région continue à bénéficier d'un accès préférentiel à l'Union européenne ou aux autres marchés méditerranéens. En d'autres termes, un tissu produit en Turquie pourra ainsi servir à fabriquer une chemise en Tunisie, qui sera ensuite achevée au Maroc puis exportée vers l'Union européenne en conservant le bénéfice de l'accès préférentiel.

La part de l'UE dans le commerce extérieur des pays du SM en 2006 (en %) :

	Exportations	Importations
Algérie	52,6	54,7
Égypte	30,7	20,6
Israël	27,3	37,4
Jordanie	3,0	23,2
Liban	12,0	37,7
Maroc	74,1	52,6
Syrie	40,2	18,6
Tunisie	77,2	64,8

Malgré ces avancées remarquables, il est quasi-unanimement souligné que la coopération et le développement achoppent sur le problème préoccupant qui est la faiblesse des échanges entre l'UE et les pays du SM. Or, dans le projet actuel de l'UpM, cette question n'est pas considérée.

Les relations entre la Turquie et les pays MED

La Turquie se présente aujourd'hui comme une économie de transformation des produits industriels car la répartition sectorielle de ses importations est composée de 15,9% des biens capitaux, de 72,7% des biens de consommation intermédiaire et seulement de 11% des biens de consommation finale en 2007. En contrepartie, l'industrie fournit 86,7% des exportations avec 92

milliards de dollars et l'agriculture, seulement 10,7% avec 11,4 milliards de dollars. Les véhicules (toutes catégories confondues) et les secteurs sous-jacents représentent 21,3% de ces exportations, suivis du textile (15,2%), des minerais et aciérie (notamment fer et acier) (10,8%), de la chimie (9,9%) et des produits électriques et électroniques (8,6%). Toutefois, les balances excédentaires se trouvent du côté des services (le compte des transferts de revenus accusant néanmoins un déficit de 6,8 milliards en 2007) et du côté de la balance des capitaux (avec un niveau d'IDE qui atteint 19,8 milliards de dollars et d'investissements de portefeuille 2,8 milliards en 2007), l'endettement du secteur privé hors secteur bancaire s'établissant à 27,4 milliards de dollars la même année.

Pour donner un aperçu global de l'état des relations entre la Turquie et les pays MED, nous considérons 4 pays représentatifs de la région, l'Égypte, l'Algérie, la Maroc et la Tunisie³.

1. L'Égypte

L'Égypte se présente comme l'un des pays les plus importants de la région de par sa population et son PNB bien que le revenu par habitant (en ppa) ne se situe qu'à 4440\$ en 2005. La répartition sectorielle du PNB (en 2006) s'établit pour 14,7% en faveur de l'agriculture, pour 35,5% l'industrie et 49,8% dans les services tandis que la répartition sectorielle de la main-d'œuvre égyptienne témoigne de la place importante du secteur agricole (avec 32%) et des services (51%), l'industrie n'employant que 17% de la population active occupée.

Les principaux produits d'exportation (en 2006) sont le pétrole et les produits pétroliers, le coton, le textile, les métaux, les produits chimiques avec comme principales destinations : Italie (12,2%), EU (11,4%), Espagne (8,6%), Angleterre (5,6%), dénotant une part déterminante pour les pays de l'UE. En contrepartie, les principales importations sont données par les machines et outils, les produits alimentaires, produits chimiques, le bois et les combustibles, provenant principalement de : EU (11,4%), Chine (8,2%), Allemagne (6,4%), Italie (5,4%).

Quant aux échanges entre la Turquie et l'Égypte, qui semblent connaître une hausse relative mais franche depuis plusieurs années, ils se présentent comme suit :

Echanges Turquie-Egypte				
(1000\$us)	2004	2005	2006	2007
Exportations turques	473.14	687.3	709.35	902.7
Importations turques	255.24	267.24	386.66	679.93

Un accord de libre-échange entre ces deux pays a été signé en décembre 2005 au Caire. Suite à cet accord et à son entrée en vigueur en 2007, les relations économiques bilatérales semblent avoir pris un nouveau départ. Les investissements des firmes turques en Égypte (surtout aux environs du Caire et d'Alexandrie), autour de 500 millions de dollars à l'heure actuelle, sont

³ Toutes les informations sont extraites des rapports publics d'information-pays disponibles sur le site du Sous-secrétariat d'Etat au commerce extérieur et de la Direction générale des accords et traités internationaux de la République de Turquie.

anticipés à la hausse (2 milliards de dollars dans les deux ans à venir). La construction de 2 zones industrielles par des firmes turques dans les années à venir devrait renforcer à la fois ces relations en cours et de futurs investissements turcs en Egypte. Pour certains, ces relations devraient créer une complémentarité ; l'Egypte ayant des atouts en termes de main-d'œuvre, d'énergie, de certaines matières premières (comme le coton de qualité) et de services avec des coûts compétitifs sans avoir d'avantages technologiques qui les accompagneraient. L'accord de libre-échange permettant aux investisseurs turcs de s'installer sur le marché égyptien à travers la création des usines de haute technologie est aussi supposé générer davantage d'activités économiques supplémentaires. Ce type de coopération avec la Turquie mais aussi avec les pays d'Afrique du Nord pourrait aussi permettre de créer du poids face aux autres formations régionales. Mais *a priori*, ces projets sont indépendants du projet UpM.

2. L'Algérie

Les échanges extérieurs algériens restent polarisés sur ses partenaires traditionnels, les pays de L'OCDE occupant une part importante avec 71,62% des importations et 85,75% des exportations. Les pays de l'UE restent les principaux partenaires de l'Algérie (52,21% des importations et 44,60% des exportations). En 2007, les importations en provenance de l'UE ont enregistré une hausse de l'ordre de 23% passant de 11,7 milliards de dollars en 2006 à 14,4 milliards en 2007, tandis que les exportations de l'Algérie sont réduites de 1,9 milliards.

Le volume des échanges avec les pays de Maghreb a enregistré une augmentation par rapport à l'année 2006 en passant de 750 millions de dollars à 1,04 milliard.

Pour les pays de l'OCDE hors UE, les échanges commerciaux de l'Algérie s'orientent vers les EU, suivis par la Turquie et le Canada avec, respectivement, 8,28 %, 3,21 % et 1,76 % pour les importations et de 30,09 %, 3,40 % et 7,76% pour les exportations.

L'Algérie est l'un des pays MED avec lesquels la Turquie a des relations économiques notables. Le revenu par habitant de l'Algérie est à un niveau moyen mais assez élevé relativement aux autres pays de l'Afrique du Nord (6770\$, en ppa, en 2005). La répartition sectorielle du PNB (2007) est en faveur de l'industrie avec 61% tandis que les services ne représentent que 30,9% et l'agriculture 8,1%.

La structure des exportations de l'Algérie, en 2006, est concentrée sur le pétrole, les produits dérivés et le gaz naturel à destination des pays comme : EU (27,3%), Italie (17,1%), Espagne (9,4%), France (8,8%), Canada (8,2%), Belgique (4,3%). Les importations sont davantage concernées par les biens capitaux, alimentaires et de consommation courante en provenance des pays comme, notamment : France (22,1%), Italie (8,6%), Chine (8,6%), Allemagne (5,9%),

Espagne (5,6%), EU (4,8%). La Turquie entre dans ce tableau avec 4,5% des importations algériennes.

Les relations commerciales entre la Turquie et l'Algérie se présentent comme suit :

Echanges Turquie-Algérie				
(1000\$us)	2004	2005	2006	2007
Exportations turques	806.11	807.13	1020.7	1231.7
Importations turques	1255.7	1695	1864.5	2108.5

Un accord de coopération entre l'Algérie et la Turquie est signé en 2001. Un accord de libre-échange est depuis longtemps désiré par la Turquie qui espère l'obtenir dans le cadre de l'appartenance de l'Algérie à l'OMC. Toutefois, des problèmes techniques sont signalés par la partie turque dans les procédures de paiements entre firmes algériennes et turques dans la mesure où les accréditations des banques turques ne sont pas acceptées par l'Algérie qui oblige les banques et les firmes turques à utiliser l'intermédiation des banques européennes. A cela semblent s'ajouter les problèmes des avoirs des firmes turques (32 au total, en activité avec l'Algérie) qui concernent 823000 dollars et 246000 euros à ce jour), et des droits de douanes élevés face aux importations des produits turcs. Il est néanmoins prévu de rendre effectifs des projets immobiliers d'à peu près 1,9 milliard de dollars en provenance des firmes turques.

3. Le Maroc

Le Maroc est, avec 4360\$ (en ppa) par habitant de revenu en 2005, un pays moyen dans la région. La répartition sectorielle de son PNB est pour 21,7% en faveur de l'agriculture, pour 35,7% et 42,6% en faveur, respectivement, de l'industrie et des services, selon les données de 2004, tandis que la répartition sectorielle de la main-d'œuvre présente les caractéristiques d'un pays agricole avec 40% pour ce secteur, les services et l'industrie n'employant, respectivement, que 45% et 15% de la population active occupée en 2003.

Les exportations de l'économie marocaine sont orientées vers le textile, les produits de la pêche, les minéraux bruts, les produits agricoles, de la chimie inorganique et pétroliers à destination, notamment, de la France (avec 21,2%), de l'Espagne (avec 20,3%), de l'Angleterre (avec 4,8%), de l'Italie (avec 4,7%) et de l'Inde (avec 4%) accusant ainsi un fort lien commercial principalement avec les pays de l'UE. Les importations du Maroc, marquées par la même tendance géographique, viennent principalement de la France (17,5%), de l'Espagne (13,4%), de l'Arabie Saoudite (6,9%), de la Chine (6,8%), de l'Italie (6,3%) et de l'Allemagne (5,9%) et concernent le pétrole, le textile, les machines et outils de télécommunication, le blé, le gaz, l'électricité et les produits plastiques.

Bien que la part de la Turquie dans les exportations totales du Maroc ne dépasse pas 3% et dans les importations 1%, les relations commerciales entre la Turquie et le Maroc connaissent un dynamisme notable depuis 2006 et se présentent comme suit :

Echanges Turquie-Maroc				
(1000\$us)	2004	2005	2006	2007
Exportations turques	330.06	370.824	551.377	721.594
Importations turques	105.778	143.231	173.902	198.460

Ce dynamisme peut être en partie expliqué par l'accord de libre-échange signé en avril 2004 et entré en vigueur en 2006. Cet accord concerne principalement le commerce des biens. Une clause évolutive de l'accord prévoit la libéralisation progressive des échanges agricoles ainsi que la libéralisation du commerce des services et le droit d'établissement. Les firmes turques qui sont présentes au Maroc (28 au total) sont particulièrement visibles dans la construction des autoroutes, des chemins de fer et des raffineries. Toutefois, le total de ces projets sur la période 1994-2005 ne dépasse pas 736 millions de dollars. Il convient de noter que la part des produits marocains dans les importations turques ne représente que 0,12% en 2007. Depuis sept ans, ce pourcentage n'a pas connu de variation importante tandis que la part des exportations turques vers le Maroc est passée de 0,25% en 2000 à moins de 1% en 2006. La répartition par produits des exportations turques vers le Maroc, en 2007, montre le fer et l'acier en tête des principaux articles exportés vers le Maroc (53%) suivis des voitures, composants et accessoires (13%). Quant aux machines, appareils et engins mécaniques, ils représentent 6% des exportations turques. Des produits comme les fibres synthétiques ou ouvrages en fonte, fer ou acier s'adjugent chacun 4% des parts exportées. En ce qui concerne les produits importés du Maroc, l'échange intra-branche ressort comme une caractéristique des relations bilatérales, le fer et l'acier venant aussi en tête des importations (28%), suivis des produits chimiques inorganiques (20%) et des vêtements et accessoires (12%). Viennent ensuite des importations relativement mineures comme les métaux et les produits de la pêche (le poisson avec 5%) ainsi que les machines électriques et les chaussures.

4. La Tunisie

La Tunisie, avec 7900\$ (en ppa) de revenu par habitant en 2005 se situe, elle aussi, parmi les pays à revenu relativement élevé de la région. L'agriculture représente 12,8% du PNB et occupe 55% de la main-d'œuvre tandis que l'industrie correspond à 31% du PNB avec 23% de la population active occupée et les services donnent 56,2% du PNB employant 22% de la main-d'œuvre⁴.

⁴ Les données concernant la répartition sectorielle du PNB sont pour l'année 2006 tandis que celles concernant la répartition de la main-d'œuvre sont de 1995.

Les principales destinations des exportations tunisiennes, en 2006, sont la France (28,8%), l'Italie (20,3%), l'Allemagne (8,5%), l'Espagne (6%), la Libye (4,9%) et les EU (4%) et concernent le textile, la mécanique, le phosphate, les produits chimiques, les hydrocarbures et les produits agricoles. La prédominance des relations avec l'UE est aussi observée dans les importations tunisiennes qui viennent principalement de la France (25%), de l'Italie (21,9%), de l'Allemagne (9,4%) et de l'Espagne (4,7%) dans le cadre d'échanges intra-branches (avec le textile, les machines et outils, les hydrocarbures, les produits chimiques et alimentaires).

Les échanges avec la Turquie se révèlent faibles relativement aux trois premiers pays considérés ci-dessus malgré un accord de libre-échange, signé en novembre 2004 et entré en vigueur en mai 2005 :

Echanges Turquie-Tunisie				
(1000\$us)	2004	2005	2006	2007
Exportations turques	256	295	324.89	530,3
Importations turques	100	117,37	150,01	230

Du côté turc, des problèmes d'accès des firmes turques aux appels d'offre dans les domaines de promotion immobilière ou de fourniture de véhicules sont signalés. Il est aussi souligné que l'un des déterminants majeurs pour accéder aux marchés publics est la proximité avec le gouvernement tunisien. Il existerait aussi des problèmes de transport direct des marchandises en provenance de la Turquie et des barrières administratives (longs délais de contrôle et de conformité aux douanes). Malgré la faiblesse des relations économiques, un grand projet d'aéroport mettrait aussi un consortium turc (TAV) en compétition avec les autres multinationales.

Comment optimiser l'intégration ?

Il semble judicieux de suivre certains des enseignements des travaux sur les zones monétaires optimales en vue de penser les conditions d'établissement d'une union régionale optimale. Ceci est d'autant plus vrai qu'il existe, entre les pays de l'UpM, de fortes asymétries et concurrences qui sont susceptibles de fragiliser la viabilité de l'union en cas de chocs importants sur tel ou tel pays ou groupe de pays. En effet, la capacité de résilience et la nature des réactions des pays aux chocs sont déterminantes dans l'optimalité d'une zone économique donnée. Par exemple, lorsqu'un pays reçoit un choc négatif de demande sur l'un de ses produits d'exportation⁵, pour répondre au déséquilibre de sa balance commerciale, tôt ou tard le pays aura tendance à suivre une politique directement ou indirectement protectionniste nuisant aux relations avec ses partenaires. Mais si l'économie de ce pays est diversifiée, elle pourrait répondre à un tel choc par une modification de ses exportations. Ceci s'accompagne aussi, bien entendu, de l'état du progrès

⁵En raison, par exemple, de l'apparition de nouveaux concurrents sur les marchés internationaux ou parce que la demande s'oriente désormais vers d'autres produits.

technique dans ce pays qui le rendrait plus ou moins capable de changer de secteur d'exportation en cas de choc subi individuellement ou asymétrique (subi positivement par les pays partenaires). Or dans une union commerciale, les accords cherchent à éviter ce type de réaction unilatérale, préjudiciable aux relations avec les partenaires. Toutefois, la pression d'une balance commerciale déficitaire sur l'équilibre financier et politique du pays réduirait la soutenabilité des accords dans le temps. De surcroît, lorsque les économies membres ont des structures d'exportation davantage concurrentes que complémentaires, les chocs deviennent fortement asymétriques et forcent les pays fragilisés vers une sortie unilatérale des accords. Par conséquent, une union commerciale doit s'accompagner aussi par des accords de solidarité qui permettraient aux pays membres de faire face à de tels chocs asymétriques et d'augmenter le caractère coopératif des relations de partenariat. De tels accords de solidarité demandent que l'on examine minutieusement les structures de production de chaque pays afin de déterminer les faiblesses relatives de chaque économie sur le plan international. Ceci paraît d'autant plus nécessaire que les déséquilibres des balances de paiements affectent fortement la situation financière des économies en développement et émergentes tant au niveau de la détermination des taux de change et des taux d'intérêt qu'au niveau de la pérennité des niveaux d'emploi atteints. Les crises de change et financières récurrentes dans un grand nombre de pays ouverts aux marchés internationaux témoignent de l'absence de telles structures multilatérales de coopération. En l'absence d'une mobilité forte des facteurs de production (capital productif et main-d'œuvre) entre les pays membres, la coordination par un dispositif de transfert multilatéral des fonds de stabilisation apparaît une solution de second rang. Cependant, comme les études sur l'UE ont souligné dans les années 1990 (Bayoumi et Masson, 1995, Bayoumi et Eichengreen, 1999), il conviendrait de distinguer l'égalisation et la stabilisation, c'est-à-dire les transferts en réponse aux différentiels permanents des niveaux de revenus entre régions et les transferts appliqués face à des fluctuations cycliques. Ici apparaît alors le critère de temporalité ou de permanence des chocs et rappelle les difficultés observées dans la mise en place d'un budget fédéral dans le cas de l'UE que l'indisposition économique et politique des pays européens a évitées en privilégiant la constitution des fonds structurels à la mise en place d'un budget fédéral conséquent. A l'heure actuelle, il ne semble pas y avoir de projet explicite au sein de l'UpM d'une constitution de budget intra-régional qui serait consacré afin d'aider les pays MED économiquement instables en cas de choc important. Non seulement le degré d'intégration commerciale intra-MED se révèle très faible, mais aussi la diversification des structures productives exportatrices laisse à désirer dans un monde où la compétitivité dépend de plus en plus de la capacité technologique et organisationnelle des pays à offrir des biens et services innovés. En l'absence d'une réduction rapide de ces faiblesses, au travers

de réels projets d'amélioration des capacités de résilience, l'intégration des pays MED dans l'UpM risque de ne pas dépasser le stade de vœux pieux contre un futur incertain.

Conclusion

Il ressort de ces observations un certain nombre de constatations. Soit les échanges de l'économie turque avec ces pays exemples de la région restent à un niveau relativement faible et rencontrent des problèmes de divers ordres (proximité culturelle, historique, administrative en faveur des pays de l'UE) soit ils se développent ces dernières années mais indépendamment des relations avec l'UE et d'une manière aléatoire et conflictuelle comme les réactions négatives de certains groupes d'industriels en Egypte l'attestent vis-à-vis des projets d'investissements turcs dans ce pays. Par conséquent, il s'avère que la constitution d'une UpM devrait considérer l'intensité des échanges dans la région sous un angle nouveau qui ne soit pas une nouvelle version des essais de constituer une zone d'influence sous-régionale en la seule faveur de l'UE. Les facteurs privilégiant une dynamisation des rapports intra-régionaux devraient être étudiés, voire imaginés pour que ce projet puisse donner un horizon pertinent aux pays impliqués et que les relations bilatérales établies avant la constitution de ce regroupement ne se dressent pas devant l'horizon anticipé comme un obstacle récurrent.

La conclusion que l'on peut tirer de cette étude est quelque peu mitigée. En l'état actuel, la constitution d'une telle région ne paraît pas crédible économiquement parlant, par rapport à ce qui existe déjà sous forme de relations existantes entre la Turquie, l'UE, l'OMC et les pays de la région. Toutefois, le renforcement des relations peut être occasionné par une nouvelle volonté ferme de développement qui devrait dépasser les seules considérations sécuritaires ou à l'« Auberge espagnole » par la mise en place de programmes de développement des structures productives dans les pays MED.

Références bibliographiques

- Bayoumi, T. and Masson, P. R. 1995, "Fiscal Flows in the United States and Canada: Lessons for Monetary Union in Europe", *European Economic review*, 39, pp. 253-274.
- Bayoumi, T. and Eichengreen, B. 1999, "Operationalising the theory of optimum currency areas", in R. Baldwin et al. (eds.) *Market Integration, Regionalism and the Global Economy*, Cambridge University Press, UK, pp. 187-216.
- Commission of the European Communities, 2008, *Communication from the Commission to the European Parliament and the Council. Barcelona Process: Union for the Mediterranean*, Brussels, 20/05/08, COM(2008) 319 (Final).
- Frankel, J. A. 1997, *Regional Trading Blocs*, Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Goto, J. and Hamada, K. 1997, "EU, NAFTA and Asian Responses: A Perspective from the Calculus of Participation", in Ho, T. and Krueger, A. O. (eds.), *Regionalism vs. Multilateral Trade Agreements*, Chicago University Press, pp. 91-110.
- Jamet, J.-F. 2008, "Processus de Barcelone et Union pour la Méditerranée, quels scénarios d'avenir?", dans *Questions d'Europe*, n°106, 7 juillet 2008, Fondation Robert Schuman.

- Josselin, D. et Nicot, B. 2003, "Un modèle gravitaire géoéconomique des échanges commerciaux entre les pays de l'UE, les PECO et les PTM", *Revue européenne de géographie*, N°237.
- Krugman, P. 1991, "The Move Towards Free Trade Zones", in *Policy Implications of Trade and Currency Zones*, Symposium sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City, Jackson Hole, Wyoming (22-24 August).
- La Documentation française, 2008, *Dossier "Union européenne et Méditerranée. Le volet économique et financier*.
- Nitsch, V. 1996, "Natural Trading Blocs: A Closer Look", European Economic Association Meeting, Istanbul (August).
- Nordström, H. 1995, "Customs Unions, Regional Trading Blocs and Welfare", in Baldwin, R. E., Haaparanta, P. and Kiander, J. (eds.) *Expanding Membership in the European Union*, Cambridge University Press for the CEPR, pp. 54-78.
- Pison, G. 2007, "Tous les pays du monde (2007) », *Population et sociétés*, Bulletin de l'INED, N°436, juillet-août 2007
- Winters, L. A. 1999, "Regionalism vs. multilateralism", in R. Baldwin et al. (eds.) *Market Integration, Regionalism and the Global Economy*, Cambridge University Press, UK, pp. 7-49.
- Yarbrough, B. V. and Yarbrough, R. M. 1992, *Cooperation and Governance in International Trade: The Strategic Organizational Approach*, Princeton: Princeton University Press.