



FEMISE RESEARCH PROGRAMME

2002-2004

***Espace euro-méditerranéen et
coûts de la non intégration sud-sud :
le cas des pays du Maghreb***

***Research n° FEM21-43
Directed By
Mohamed BOUSSETTA, CES Rabat, Morocco***

*In collaboration with
Université de Toulon-Var, France
Université de Bretagne Sud, France
Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Tunis, Tunisie
Université de Paris 2, France*

August 2004



Ce rapport a été réalisé avec le soutien financier de la Commission des Communautés Européennes. Les opinions exprimées dans ce texte n'engagent que les auteurs et ne reflètent pas l'opinion officielle de la Commission.

This report has been drafted with financial assistance from the Commission of the European Communities. The views expressed herein are those of the authors and therefore in no way reflect the official opinions of the Commission.

Femise Coordinators



Economic Research Forum
For the Arab Countries, Iran and Turkey

Institut de la Méditerranée



Espace euro-méditerranéen et coûts de la
non intégration sud-sud : le cas des pays du
Maghreb

Responsable du projet : Mohamed BOUSSETTA

Sommaire :

Introduction générale	4
1- Le coût de la non Europe	5
1-1-Evaluation micro économique de l'achèvement du marché intérieur	8
1-1-1- Méthodologie	8
1-1-2- Résultats des estimations en équilibre général	10
1-2- Evaluation macro économique	11
1-2-1- Méthodologie	11
1-2-2- Résultats de l'estimation macro-économique	16
1-3- Evaluation critique	19
1-3-1- Critiques externes	19
1-3-2- Intérêts des développements récents liés à l'intégration.....	21
1-4- Conclusion	25
2- Intégration Sud –Sud et la régionalisation de la Méditerranée.....	26
2-1- Les fondements de la régionalisation	27
2-1- 1- La régionalisation de Jure	27
2-1-2- La régionalisation de facto	28
2-2- L'articulation entre les deux formes de régionalisation	32
2-2-1- L'institutionnalisation comme fondement à l'intégration économique	32
2-2-2- L'interdépendance économique source de régionalisation institutionnelle.....	37
2-3- Enjeux et limite de la régionalisation sud /sud	39
2-3-1- La nécessité de rationaliser l'ensemble institutionnel	39
2-3-2- Les enjeux et les limites d'une régionalisation sud /sud.....	41
3- Intégration Maghrébine : Etat des lieux	53
3-1- Historique de l'intégration Maghrébine.....	53
3-2- Atouts et contraintes de l'intégration Maghrébine.....	56
3-2-1 Les facteurs favorables.....	56
3-2-2- Les facteurs défavorables.....	57
3-3- Radioscopie des échanges Maghrébins.....	59
3-3-1- Evolution quantitative.....	59
3-3-2- Analyse qualitative	63

4- Impact de l'intégration maghrébine : Une analyse à partir d'un modèle d'équilibre général calculable.	67
4-1- Les Matrices de Comptabilité Sociale (MCS)	67
4-1-1- Présentation matricielle des comptes de l'économie totale	67
4-1-2- Possibilité de développer ou de condenser une matrice comptable.....	68
4-1-3- Propriétés des matrices comptables	69
4-1- 4- Les Matrices de Comptabilité Sociales (MCS)	71
4-1-5- Application des Matrices de Comptabilité Sociale	71
4-2 - Les soubassements théoriques du Modèle	73
4-2-1- La fonction de production	76
4-2-2- Le modèle à capital fixe	76
4-2-3- Le commerce extérieur	76
4-2-3- La formalisation mathématique du Modèle.....	77
4-3- Présentation du Modèle	80
4-4- Simulation et interprétation des résultats.....	81
Conclusion.....	91
Annexe	96
Bibliographie	

Introduction générale

Les relations internationales sont de plus en plus dominées par des espaces régionaux intégrés. Ce qui constitue désormais une donnée fondamentale et une tendance lourde de l'évolution de l'économie internationale. Ainsi un peu partout des accords d'intégration régionale se sont multipliés et des expériences plus ou moins réussies ont été tentées.

Pour leur part, les pays du Maghreb (Algérie, Maroc et Tunisie) ont essayé de suivre ce mouvement universel irréversible en cherchant à développer leur coopération et leur unité. L'idée de cette coopération et de l'intégration maghrébine n'est pas nouvelle puisqu'elle existait déjà dans les programmes des mouvements de libération nationale. Après les indépendances, plusieurs tentatives ont été entreprises qui ont abouti à la fin des années 80 au traité de Marrakech portant création de l'Union du Maghreb Arabe (UMA). En dépit de l'adoption par la suite de la convention sur les échanges de produits agricoles (23 juillet 1990) et commerciale et tarifaire (9-10 mars 1991), la levée des obstacles tarifaires et non tarifaires qui ouvrent la voie à une Zone de Libre Echange entre ces pays n'est pas toujours réalisée. Ceci soulève l'épineux problème du sérieux et de l'effectivité des engagements souscrits. Les relations commerciales et d'investissement entre ces pays demeurent insignifiantes et obéissent aux accords bilatéraux de portée fort limitée et non à l'instauration d'une ZLE ni a fortiori à une logique d'intégration.

Il est donc fondamental, voire vital que ces pays trouvent les voies et moyens d'une relance de leurs échanges, du respect des engagements pris afin de s'adapter à l'évolution de l'économie mondiale, d'autant plus que plusieurs facteurs favorables et atouts importants plaident en faveur de cette intégration régionale en dépit des divergences toujours persistantes dans certaines options et choix économiques et surtout politiques. Ce qui justifie en grande partie notre choix de cette région qui n'est pas donc fortuit. Parmi ces atouts on peut insister sur :

- Les solidarités diverses qui unissent ces trois pays et qui sont d'ordre culturel, naturel, géographique, historique... ;
- L'existence d'une communauté de langue, de race, de destin... ;
- Une certaine convergence des politiques économiques constatées ces dernières années : libéralisation du commerce et des taux d'intérêts, politique de privatisation, application de taux de change réalistes ... ;
- La signature et la mise en application d'accords d'association avec l'UE invitent à une démarche commune et peuvent servir à une négociation collective. En effet, l'Europe est très intéressée par un marché intégré et vaste dans une région stable et tend par conséquent à encourager un marché commun maghrébin, dans ses propres intérêts économiques et politiques. D'où une grande articulation entre l'intégration nord-sud et sud-sud.

La question centrale qui se pose est donc, qu'elles sont les conséquences de l'absence de cette intégration alors que cette région dispose de conditions optimales pour permettre l'éclosion et la réussite d'un véritable processus d'intégration ?

Il s'agira ainsi de tenter de mesurer les coûts économiques voire politiques du « non Magreb » en s'inspirant des travaux qui ont été faits en Europe au début des années 80 sur les coûts de la non construction européenne.

Plusieurs aspects de cette recherche seront donc développés et qui en constitueront les objectifs essentiels:

- Tout d'abord, il s'agira de faire le tour d'horizon des efforts qui ont été entrepris en matière de coopération entre ces pays et évaluer le chemin qui reste à parcourir pour parvenir à une intégration régionale ;
- Ensuite, il faudra mettre en exergue et analyser les contraintes existantes et les atouts qu'offre cette région en matière de coopération et d'intégration ;
- Enfin, et surtout, on tentera d'évaluer le coût économique voire politique du « non Maghreb ». Ces coûts apparaissent considérables eu égard aux pertes subies du fait de la non construction d'une entité économiquement et politiquement viable.

Certes des études ont été faites sur certains aspects de cette problématique mais ils demeurent très fragmentaires et théoriques (Annuaire de la Méditerranée 1998). C'est pour cela que nous proposons cette recherche globale qui essaiera d'analyser et d'évaluer à l'aide d'un modèle d'équilibre général les coûts du « non Maghreb ».

C'est dans ce cadre général qu'il faudrait replacer donc cette importante recherche qui vise à démontrer entre autre, que l'absence de toute intégration maghrébine est très dommageable et doublement pénalisante :

- D'une part, au niveau interne à travers la non exploitation des énormes potentialités de coopération entre ces pays et de la perte de grands avantages que peuvent procurer une intégration maghrébine en termes d'élargissement des marchés, d'attraction des investissements locaux et étrangers, d'avantages générés par la complémentarité (économies d'échelle, minimisation des coûts...) d'accroissement de pouvoir de négociation....

- D'autre part, au niveau externe, cette situation accentue l'asymétrie d'intégration dans toute la zone méditerranéenne et peut compromettre tout le projet euro-méditerranéen. Ces pays doivent comprendre que le succès de leur arrimage à l'Europe passe par leur capacité à forger et à développer une intégration régionale (Boussetta , 2000).

1. LE COUT DE LA NON-EUROPE

Le rapport sur le coût de la « Non-Europe » fait suite au Livre Blanc de 1985 sur l'Achèvement du Marché Intérieur, qui définissait tout un ensemble de mesures visant principalement à éliminer la plupart des entraves aux échanges intra-communautaires et, par suite, à créer un grand marché intégré. Le rapport sur le coût de la « Non-Europe » compile, en 16 volumes, les travaux d'une cinquantaine d'experts et consultants, menés entre 1986 et 1988 visant à estimer l'impact de la création du Grand Marché. L'objectif

est de convaincre des opinions relativement réticentes que l'intégration européenne générera des profits pour l'ensemble des acteurs et l'ensemble des pays. La problématique de ce rapport est basée sur l'idée très « classique » selon laquelle la fragmentation du marché européen, qui résulte de barrières tarifaires et non tarifaires, génère des coûts qui peuvent être considérés comme des coûts d'opportunité. La création du Marché Intérieur générera un gain correspondant au coût de ses entraves, vouées à disparaître avec l'intégration. C'est en évaluant ces coûts et en analysant l'impact de leur suppression sur les économies européennes que l'on peut mesurer les effets de l'achèvement du Grand Marché sur le bien être.

Dans l'optique retenue par la Commission, l'intégration européenne est considérée comme une « onde de choc », catalyseur de la mise en place d'un cercle vertueux de croissance. La baisse des coûts induite par l'effet Grand Marché entraînera celle des prix, stimulée par ailleurs par une augmentation de la pression concurrentielle. Cette baisse des prix amènera à son tour une hausse de la demande, et donc du volume de la production. Sous l'effet de la baisse des prix et de concurrence, les entreprises européennes seront plus compétitives par rapport au reste du monde et gagneront des parts de marché. Cette évolution permettra de desserrer les contraintes macro-économiques. Grâce à la libéralisation des marchés financiers et à la vitalité retrouvée des économies, les déficits se réduiront. La croissance se fera sans inflation. Dans ces conditions, et dans le cadre d'une meilleure compétitivité, des emplois seront créés de manière substantielle, ce qui permettra de faire baisser le chômage !! Ce programme idyllique montre à quel point les experts ont pu confondre leurs désirs avec la réalité. Une quinzaine d'années après, alors que beaucoup d'énergie a été mise dans la réalisation de ce programme, force est de constater que l'emploi n'est pas au rendez-vous, et que la croissance est plus que languissante.

Deux méthodologies ont été développées pour décrire et analyser ce cercle vertueux dont la logique s'apparente à celle de l'avenir radieux tel qu'il était présenté dans les anciens pays communistes, ainsi que pour synthétiser les bénéfices attendus de la création du Marché Intérieur. Elles s'attachent à en analyser les effets à la fois au niveau micro et macro-économique.

Les conséquences du Marché Intérieur trouvent leur source au niveau micro-économique, puisque les principaux acteurs doivent en être les entreprises. La suppression des entraves aux échanges et la création d'un grand marché intégré modifient les conditions de concurrence et les caractéristiques du marché, amenant les entreprises à adapter leur stratégie à un nouvel environnement, et par suite à dégager aussi bien de nouveaux gains de productivité que de nouveaux produits destinés à relancer de façon presque perpétuelle la croissance économique.

L'évaluation des conséquences du Marché Intérieur est d'abord micro-économique. Le cadre de référence est celui de l'équilibre partiel, qui permet d'étudier la façon dont l'intégration affecte les coûts, les prix, l'offre et la demande, pour chaque secteur de l'économie considéré individuellement. Les effets sont exprimés classiquement, en termes de surplus des consommateurs, des producteurs et de bien-être collectif.

Les ménages sont considérés comme les principaux bénéficiaires de l'intégration. La montée de la concurrence pousse les prix à la baisse tandis que l'ouverture favorise la diversification de la consommation. Au niveau des producteurs, il y aura des gagnants et des perdants. Globalement toutefois, les entreprises produiront à une plus grande échelle, élimineront leur inefficience organisationnelle et innoveront davantage. Les

Etats sont aussi concernés, puisque l'ouverture des marchés publics leur permet, en faisant jouer la concurrence, de bénéficier d'offres à prix réduits. La mobilité améliorée des facteurs de production (capital et travail) est censée produire une allocation des ressources plus efficace. On note cependant, au niveau méthodologique, que les ménages sont envisagés seulement dans leur fonction consommatrice, et non pas aussi comme des salariés. Or, les conséquences de l'intégration économique vont aussi se répercuter sur le niveau des salaires, puisque les différents bassins d'emploi vont être directement ou indirectement en concurrence, et donc par suite sur le niveau des salaires et de la consommation. Quatre conséquences majeures découlent de l'élimination des barrières non tarifaires : réduction des coûts, efficacité accrue des entreprises, ajustements entre les industries (les avantages comparatifs étant plus déterminants dans le nouveau marché), la multiplication des innovations. Ces effets interagissent pour augmenter la production et le bien-être.

La Commission a souhaité compléter ces études par une approche macro-économique pour plusieurs raisons. D'une part, l'évolution des coûts et des prix résultant de la création du Marché Unique a des contreparties macro-économiques majeures : amélioration du pouvoir d'achat, modification des positions concurrentielles des Etats Membres entre eux, et vis-à-vis des autres pays, possibilité de substitution entre les facteurs de production, potentialités accrues de croissance, etc. D'autre part, le Marché Intérieur influe sur les contraintes macro-économiques majeures qui pèsent sur la situation économique européenne : déficits budgétaires, déficits extérieurs, risques inflationnistes. Enfin, l'analyse macro-économique permet de mieux appréhender la « temporalité » des processus d'ajustement liés à l'intégration, c'est-à-dire de distinguer des effets immédiats des effets à moyen terme. L'approche macro-économique mise en œuvre dans le rapport consiste à mesurer l'impact de l'achèvement du Marché Intérieur sur les contraintes bridant la croissance : déficits publics, contraintes extérieures, inflation et chômage. On considère que ces contraintes seront allégées par les quatre composantes de « 1992 », à savoir la suppression des barrières douanières, l'ouverture des marchés publics, la libéralisation des marchés financiers et les effets d'offre.

La suppression des barrières entraîne une diminution du prix des produits importés, et les pays membres voient leur solde commercial amélioré, ainsi que leur le taux de couverture. L'accès aux marchés publics rendra les entreprises publiques plus compétitives et le prix de leurs services sera moins élevé. La libéralisation financière aura pour effet de dynamiser l'investissement à travers une baisse des taux d'intérêt. Enfin les effets d'offre (micro-économiques) agiront au niveau macro-économique par deux canaux qui sont la réduction des prix et l'amélioration de la compétitivité. L

Les gains de bien-être mis en évidence peuvent être estimés dans le cadre d'une analyse dynamique identifiant quatre phases : levée des barrières affectant directement le commerce, levée des barrières freinant la production, exploitation des économies d'échelle, gain en efficacité (suppression de l'inefficience X).

Globalement, le rapport est construit selon la méthodologie suivante :

- *Etape 1* : Identification des entraves liées aux échanges.
- *Etape 2* : Chiffrage du coût lié à ces entraves.
- *Etape 3* : Transcription en termes de pourcentages du PIB de la suppression de ces coûts (assimilée à différents types de chocs).
- *Etape 4* : Construction de modèles économiques et économétriques décrivant la réaction des agents face aux modifications de leur environnement (dimension micro-

économique), et les canaux par lesquels les modifications des comportements micro-économiques se répercutent sur la sphère macro-économique.

- *Etape 5* : Simulations des effets de « 1992 » par l'introduction des chocs dans les modèles.
- *Etape 6* : Comparaison et analyse des résultats.

Pour mettre en œuvre cette méthodologie, le rapport s'appuie sur des travaux de nature diverse. Une série d'enquêtes auprès des entreprises a permis de mesurer leur appréciation des coûts liés aux entraves à l'échange, ainsi que d'évaluer la probable réaction des entrepreneurs face à la suppression de ces coûts. Des études micro-économiques, réalisées sur des secteurs individuels, ont permis de déterminer la structure des coûts des entreprises ainsi que les entraves aux échanges auxquelles elles sont confrontées. Il s'est agi notamment d'évaluer l'éventuel impact d'une restructuration du secteur en réponse à l'accroissement des pressions concurrentielles liées à la création du Marché Intérieur. Des modèles et simulations en équilibre partiel ont intégré les résultats précédents, ainsi que d'autres travaux, pour quantifier l'impact du Grand Marché sur les consommateurs, les producteurs et les administrations publiques. L'agrégation des résultats des études en équilibre partiel, est censée donner un aperçu de l'incidence du Grand Marché au niveau macro-économique. L'approche en terme d'équilibre général a été utilisée pour étudier les interactions possibles entre certains marchés, plus précisément pour voir comment les modifications de l'offre et de la demande sur un marché se transmettent à tous les secteurs de l'économie. L'existence de tels effets explique une éventuelle divergence entre le résultat macro-économique diffère de l'agrégation des simulations en équilibre partiel.

L'évaluation macro-économique des effets du Marché Intérieur donne les conséquences attendues de l'intégration à long terme. Elle ne décrit pas le processus d'ajustement qui s'opère entre le choc et l'équilibre final. L'approche est intéressante dans la mesure où elle montre comment l'évolution des coûts, des prix, des revenus et d'autres variables (notamment en matière de politique économique) réagissent à des modifications du marché. Elle permet aussi d'estimer l'évolution de variables clés, telles que l'emploi, l'investissement, les échanges, etc. Les effets de moyen terme de la création du Marché Intérieur sont analysés à travers des études visant à montrer comment les conditions de marché peuvent influencer le progrès technique et l'innovation dans les entreprises.

1-1- Evaluation micro-économique de l'impact de l'achèvement du marché intérieur

1-1-1. Méthodologie

L'agrégation des estimations micro-économiques relatives au coût des barrières et aux gains résultant de l'intégration des marchés a été réalisée sur la base de la méthodologie définie par Cawley et Davenport (1988). Cette méthodologie distingue deux composantes de l'achèvement du Marché Intérieur, chacune ayant des répercussions dans le temps différentes. La suppression des barrières aura des effets immédiats sur le comportement des agents et sur les économies européennes, tandis que les effets de l'intégration des marchés mettront plus de temps à se mettre en place et se feront sentir dans le moyen terme. Chaque composante de l'intégration se traduit elle-

même par deux stades différents. Au final, l'estimation micro-économique est mise en œuvre à travers le découpage suivant :

Tableau 1 : méthodologie de l'estimation micro-économique de l'achèvement du Marché Intérieur

	Secteurs et branches 1,..., N	Ensemble de l'économie
Effets de la suppression des barrières		
Stade 1: Coût des entraves affectant directement les échanges		
Stade 2: Coût des entraves affectant la production dans son ensemble		
Effets de l'intégration des marchés		
Stade 3: Economies d'échelle dues à l'augmentation de la production et aux restructurations		
Stade 4: Effet de la concurrence sur l'inefficacité interne et sur les rentes de monopole		
Effets totaux		

Source : Commission Européenne (1998a).

Effets de la suppression des barrières

La suppression des barrières génère deux premiers types d'effets à court terme.

Stade 1 Les barrières affectant directement les échanges proviennent avant tout des retards aux postes frontières. Ces entraves étant éliminées, les coûts que supportent les exportateurs et les importateurs s'en trouvent réduits. Les acheteurs de biens de consommation et de biens d'investissement bénéficient alors de prix moins élevés. Cela a pour effet soit de permettre un accroissement des dépenses consacrées à ces biens, soit de libérer des ressources pour d'autres activités. Ultérieurement, l'économie domestique peut subir des effets indirects résultant de l'accroissement de la concurrence d'importations devenues moins onéreuses.

Stade 2 Les entraves qui affectent l'ensemble de la production sont, pour l'essentiel, celles qui limitent l'accès au marché ou réduisent la concurrence. Ainsi, les restrictions en matière de marchés publics maintiennent les prix intérieurs à un niveau plus élevé qu'en situation de concurrence. Dans le secteur des services, les politiques réglementaires peuvent revêtir un caractère protectionniste et entraîner un relèvement du niveau des coûts et des prix intérieurs.

Effets de l'intégration des marchés

Il faudra souvent plusieurs années pour que les effets de l'intégration des marchés se concrétisent. L'analyse ne couvre toutefois pas certains types d'effets dynamiques à attendre de l'intégration européenne qui n'ont pu être quantifiés, par exemple ceux concernant l'innovation.

Stade 3

L'ouverture des marchés accroît la concurrence et permet aux entreprises les plus efficaces d'accroître les dimensions de leur activité tandis que les entreprises inefficaces sont éliminées. La structure par taille des industries se rapproche ainsi d'une structure optimale. Les économies d'échelle résultant de ces restructurations peuvent donner lieu à des gains potentiellement élevés.

Stade 4

Outre les inefficacités résultant de la dimension sous-optimale des unités de production, il en existe d'autres, internes, (inefficacité X) provenant d'une mauvaise allocation des ressources humaines, physiques ou financières. Ces inefficacités seront éliminées avec le renforcement de la concurrence. Ce renforcement aura aussi tendance à réduire les rentes de monopole.

1-1- 2. Résultats des estimations en équilibre partiel

Tableau 2 : gains économiques mis en évidence par la méthodologie d'équilibre partiel

	Milliards d'Ecus		% du PIB	
	Variante A	Variante B	Variante A	Variante B
Stade 1 : Coût des entraves affectant directement les échanges	8	9	0,2	0,3
Stade 2 : Coût des entraves affectant la production dans son ensemble	57	71	2,0	2,4
Coûts totaux de la suppression des barrières (a)	65	80	2,2	2,7
Stade 3 : Economies d'échelle dues à l'augmentation de la production et aux restructurations	60	61	2,0	2,1
Stade 4 : Effet de la concurrence sur l'inefficacité interne et sur les rentes de monopole	46	46	1,6	1,6
Effets totaux de l'intégration des marchés				
Variante I (somme des stades 3 et 4) (b)	106	107	3,6	3,7
Variante II (autre approche) (c)	62	62	2,1	2,1
Effets totaux Variante I (a) + (b)	171	187	5,8	6,4
Variante II (a) + (c)	127	142	4,3	4,8

Les variantes A et B utilisent des sources d'information primaire différentes. Source : Commission Européenne (1998b).

Les gains économiques estimés sur la base des équilibres partiels sont présentés de manière synthétique dans le tableau 2. Les gains de bien-être sont égaux à la somme des gains pour les consommateurs et les producteurs et correspondent approximativement à l'augmentation du revenu réel de l'économie. Les montants en Ecus mentionnés ci-dessous sont relatifs à sept Etats membres (Allemagne, France, Italie, Royaume-Uni et Bénélux) et sont exprimés aux prix de 1985.

Les diverses sources d'information et hypothèses peuvent être regroupées en quatre totaux différents, allant de 127 à 187 milliards d'Ecus, ce qui correspond à une moyenne de 157 milliards. Ces résultats correspondent à une fourchette de 4,3 à 6,4% du PNB,

avec une moyenne de 5,3%. Les effets de la suppression des barrières représentent un peu moins de la moitié du total et les effets de l'intégration des marchés, dont la concrétisation complète dépend dans une large mesure de l'efficacité de la politique de concurrence, un peu plus de la moitié.

Les sept pays pris en compte dans cette estimation représentent 88 % du PIB de la Communauté à Douze. Si ces montants sont extrapolés à la Communauté à Douze sur base des pourcentages du PIB qu'ils représentent et exprimés aux prix de 1988, la fourchette passe de 173 à 257 milliards d'Ecus, avec une moyenne de 215 milliards d'Ecus.

1-2- Evaluation macro-économique

Une évaluation macro-économique des effets attendus du Marché Intérieur est nécessaire pour plusieurs raisons. D'une part, l'évolution des comportements micro-économiques liée à l'intégration se répercute sur la sphère macro-économique. D'autre part, le Marché Intérieur influe sur les contraintes macro-économiques majeures qui pèsent à l'époque sur la situation économique européenne : déficits budgétaires, déficits extérieurs, risques inflationnistes. Enfin, l'analyse macro-économique permet de mieux distinguer des effets immédiats des effets à moyen terme. Pour simplifier, on pourrait dire que l'évaluation micro-économique a permis d'identifier les effets primaires liés à l'achèvement du Marché Intérieur et que l'évaluation macro-économique utilise ces effets primaires comme point de départ pour quantifier les effets secondaires.

1-2-1- Méthodologie

L'approche macro-économique mise en œuvre dans le rapport consiste à mesurer l'impact de l'achèvement du Marché Intérieur sur les quatre contraintes bridant la croissance : déficits publics, contraintes extérieures, inflation et chômage. L'évaluation macro-économique du Marché Intérieur repose sur des simulations ou scénarios réalisés à l'aide des modèles économétriques *Hermes* et *Interlink*.

Le modèle *Hermes*, de la Commission Européenne, est un modèle macro-sectoriel comportant 9 branches, couvrant les principaux pays de la Communauté du début des années 80¹. Les économies nationales sont reliées par les échanges bilatéraux de biens (5 produits). *Hermes* présente des multiplicateurs de politique fiscale (avec des taux d'intérêt et des taux de change fixes) d'amplitude moyenne et des multiplicateurs de politique monétaire expansionnistes (avec taux de change fixes) d'amplitude plutôt faible.

Le modèle *Interlink* est complémentaire. C'est un modèle macro-économique qui décrit tous les pays de la Communauté, mais également d'autres zones. Il dispose d'une description fine des rouages économiques et financiers. Les économies nationales sont également reliées par les échanges bilatéraux de biens et de services (5 biens, 1 service), mais aussi par les flux de capitaux et les revenus des facteurs. *Interlink* présente des

¹ Belgique, Italie, France et Royaume-Uni. Les modèles pour l'Allemagne et les Pays Bas n'étant pas encore achevés lorsque les simulations ont été réalisées, les blocs nationaux correspondant du modèle *Comet* ont été utilisés et inter reliés au reste du modèle *Hermes*.

multiplicateurs de politique fiscale (avec offre de monnaie et taux de change fixes) d'amplitude plutôt faible, des multiplicateurs de politique fiscale (avec taux d'intérêt et taux de change fixe) d'amplitude moyenne, et des multiplicateurs de politique monétaire expansionnistes (avec taux de change fixe) d'amplitude moyenne.

L'utilisation de ces deux modèles macro-économétriques s'est faite dans des conditions particulières, puisque par construction, ces modèles ne peuvent de façon endogène décrire les conséquences des mesures telle qu'elles sont formulées dans le Livre Blanc de 1985 sur l'achèvement du Marché Intérieur. La méthodologie a donc consisté à procéder en deux étapes. Dans une première phase, les études micro-économiques de divers consultants extérieurs ont été utilisées pour évaluer quantitativement les effets primaires du Marché Intérieur sur les domaines partiels que chaque étude couvrait. Dans un second temps, ces effets évalués en amont des modèles macro-économétriques ont été injectés dans ces derniers. Ce faisant, l'impossibilité des modèles économétriques à décrire les effets primaires a été contournée. En revanche leur capacité à simuler les effets secondaires (effets multiplicateurs et accélérateurs, effets de partage des revenus, accumulation du capital et potentialités de croissance) a été pleinement utilisée. Les conséquences décrites dépendent entièrement des chocs primaires quantifiés en amont des modèles. Seuls les effets de bouclage macro-économiques sont simulés, et en particulier le desserrement de diverses contraintes extérieures (amélioration des déficits budgétaires et extérieur, résorption des risques inflationnistes). Les effets du Marché Intérieur ont été simulés par l'introduction de 4 types de chocs différents : la suppression des contrôles aux frontières, l'ouverture des marchés publics, la libéralisation des services financiers et les effets d'offre liés à l'évolution de l'environnement concurrentiel.

La suppression des contrôles frontaliers

L'étude de Ernst et Whinney (1988) montre que l'existence de frontières intra-communautaires occasionne deux types de surcoût.

Les délais en douanes et les formalités administratives de passage en douane représentent un coût estimé environ à 8 milliards d'Ecus 1985, ce qui correspond à 0,2% du PIB communautaire. Ce coût est en partie supporté par les entreprises exportatrices et en partie payé aux agents transitaires. L'emploi de douaniers aux frontières intra-communautaires génère un coût est supporté par les administrations publiques atteindrait entre 0,5 et 1 milliard d'Ecus 1985, ce qui représente entre 0,02 et 0,03% du PIB communautaire.

La suppression des frontières communautaires aurait pour conséquence directe une contraction du prix des échanges intra-communautaire. D'après les évaluations, cette suppression pourrait réduire le coût des importations d'origine communautaire de l'ordre de 1,7% en moyenne pour l'ensemble des pays membres (entre 1,5% pour la Belgique et 2% pour l'Italie). Pour les six pays analysés, les prix bilatéraux des importations communautaires ont été abaissés en raison d'un renforcement de la concurrence. La substitution entre productions nationales et importations, et entre importations d'origine intra et extra-communautaire a été directement simulée au niveau des flux bilatéraux entre les pays.

Ces baisses de prix seraient partiellement la résultante de suppressions d'emplois, estimées à 17500 dans les entreprises exportatrices à environ 40000 pour les agents

privés en douane, à une fourchette comprise entre 15 à 30000 dans les administrations publiques. Faute d'information précise par pays, les baisses d'emploi ont été supposées proportionnelles aux effectifs initiaux ; celles des entreprises exportatrices ont été limitées aux branches de l'agriculture, de l'énergie et de l'industrie. Les chocs introduits sur les prix et l'emploi correspondent au milieu des fourchettes d'hypothèses : au total ils sont équivalents à 0,26% du PIB des pays analysés

L'ouverture des marchés publics

D'après l'étude de Atkings Planning (1988), l'ouverture des marchés publics est supposée générer trois effets.

L'effet statique correspond à l'accroissement de la pénétration des marchés publics par des produits étrangers². En s'adressant à des fournisseurs étrangers, les administrations publiques réalisent des économies à qualité de services inchangée. L'effet statique ne suppose aucune modification de prix, ni pour les produits importés, ni pour les produits fabriqués sur le territoire national. Il résulte d'un pur effet de structure, c'est-à-dire d'une substitution entre les produits d'origine nationale et étrangère.

L'effet de concurrence repose sur le fait que puisque les marchés publics ne sont plus protégés, les entreprises nationales doivent ajuster à la baisse leurs prix de vente pour les aligner sur le prix des importations.

L'effet de restructuration provient de la pression de la concurrence qui amène les fournisseurs à se restructurer (fusions, exploitation des économies d'échelle, suppression de l'inefficacité interne, atténuation des rentes de monopole) et à réaliser des gains de productivité. La contraction des coûts de production provoquerait une baisse parallèle des prix de production et d'importation.

Plusieurs scénarios ont été envisagés pour évaluer la sensibilité des évaluations aux modifications des paramètres clés (taux de pénétration des marchés publics, champ sectoriel, niveau des prix). Pour les simulations effectuées avec Hermes, un scénario moyen a été retenu, c'est-à-dire que les économies de dépense réalisables par les administrations et les entreprises publiques sont les suivantes :

- effets statiques : 5,5 milliards d'Ecus 1984
- effets de concurrence : 0,8 milliards d'Ecus 1984
- effets de restructuration : 6,4 milliards d'Ecus 1984,

Ce qui représente un total de 12,7 milliards d'Ecus, correspondant à 0,5% du PIB communautaire. Par rapport à ce scénario moyen de référence retenu, les autres scénarios se situent dans la fourchette -30% / +40%, c'est-à-dire que les économies réalisables représentent entre 0,35 et 0,70% du PIB communautaire.

Techniquement, les effets statiques ont été injectés dans le modèle Hermes en modifiant le taux de pénétration des marchés publics (augmentation de 5,6% en moyenne) et en substituant des achats auprès des fournisseurs nationaux par des achats de produits importés à prix plus faibles. Les deux autres effets de concurrence et de restructuration ont été simulés, dans un premier cas, par des modifications des prix de

² L'hypothèse retenue dans l'évaluation est que seuls les pays membres se voient bénéficier de cette ouverture aux marchés publics. La pertinence de cette hypothèse est discutée dans la section IV.

production, et dans un second cas par des modifications de prix de production et des importations parallèlement aux baisses de coûts unitaires induites par la restructuration.

La libéralisation des services financiers

La libéralisation des services financiers est supposée favoriser le libre jeu de la concurrence. Ainsi, la limitation des rentes de monopoles entraîne une baisse du coût de l'intermédiation financière. Sur la base de ce mécanisme de concurrence, l'étude de Price Waterhouse (1988) a chiffré le coût de la « non-Europe » pour les services financiers (activités bancaires, assurances et activités boursières). Partant des écarts de prix observés pour 16 produits financiers représentatifs, la méthode a consisté à calculer les réductions de prix de ces services susceptibles de se produire avec la réalisation du Marché Intérieur. Pour certains produits, le prix correspond à des taux d'intérêt nets du marché monétaire. Selon les produits, les réductions de prix ont pu amener une baisse du coût du crédit (pour les ménages ou pour les entreprises) ou le prix des consommations intermédiaires de services financiers pour les entreprises ou pour la consommation finale des ménages. Pour étudier les modifications du coût du crédit à moyen et long terme pour les entreprises, le chiffrage a pris en compte non seulement les conséquences de la baisse du coût de l'intermédiation financière, mais aussi la convergence des taux d'intérêt vers la moyenne communautaire à la suite de l'intégration des marchés financiers. Les chiffrages conduisent aux effets suivants.

Pour les ménages :

- ◆ Crédit à court terme (consommation) : réduction en moyenne de 2 points de pourcentage sur la marge entre le taux du marché monétaire et le taux effectif payé par les ménages. Celle-ci, initialement de 8% a été réduite à 6%.
- ◆ Crédit à long terme (logement) : réduction en moyenne de 0,3 points de pourcentage, réduisant ainsi la marge entre le taux du marché monétaire et le taux effectif de 2 à 1,7 points de pourcentage.
- ◆ Prix à la consommation et autres services financiers (autres que le crédit) : réduction en moyenne de 10%.

Pour les entreprises :

- ◆ Crédit à long terme : réduction en moyenne de 0,5 points de pourcentage, réduisant la marge entre le taux du marché monétaire et le taux effectif de 2,1 à 1,6 points de pourcentage.
- ◆ Prix des consommations intermédiaires de services financiers (autres que le crédit) : réduction en moyenne de 12%.

Ces baisses correspondent au milieu des fourchettes fournies par le consultant, les extrémités se situant respectivement à plus ou moins 40% de la baisse moyenne des prix. Chacune des baisses de prix et le taux d'intérêt précédemment détaillés ont été injectés dans le modèle Interlink. Au total, le choc représente 0,7% du PIB des pays analysés.

Les effets d'offre

La quatrième composante de l'achèvement du Marché Intérieur portera sur les effets d'offre et sur les réactions stratégiques des firmes face à leur nouvel environnement :

l'élimination des entraves techniques et réglementaires, l'exploitation accrue des économies d'échelle, la diminution de l'inefficacité interne et l'atténuation des rentes de monopoles. Les simulations décrivent les conséquences macro-économiques résultant des évolutions du comportement micro-économiques des entreprises et de leurs conditions de production.

Des consultants extérieurs ont fourni des études sectorielles couvrant environ un quart de la production non agricole et non financière : agro-alimentaire (Groupe MAC (1988)), construction (BIPE (1988)), pharmacie (EAG (1988)), télécommunications (INSEAD (1988)), automobile (Ludvigsen (1988)), textile et habillement (IFO et Prometitia (1988)), services aux entreprises (Peat marwick (1988)). Le choix de ces secteurs a été dicté par la volonté de couvrir l'impact de la suppression de différents types d'entraves tarifaires et non tarifaires.

Les effets d'offre quantifiés par les consultants sont soit directs, soit indirects. Directs, ils correspondent à une baisse du prix des consommations intermédiaires. C'est par ce biais qu'ont été simulées les baisses de coût unitaire de production des secteurs correspondants. Par nature, elles n'impliquent aucune contrepartie (en termes de désembauche en particulier). Indirects, ils s'analysent comme des gains de productivité provoqués par une restructuration du tissu productif ou par une meilleure exploitation des économies d'échelle. Dans ce cas a été accrue ex ante la productivité du capital au rythme de l'incorporation de nouvelles générations d'investissement dans le capital. C'est de cette façon que la dynamique liée à la restructuration ou à l'exploitation des économies d'échelle a été incorporée dans le modèle. Cela suppose implicitement que la meilleure exploitation des économies d'échelle nécessite un effort d'investissement, et que cela ne peut se réaliser par le désinvestissement ou fermeture d'entreprises.

Lorsque les analyses sectorielles des consultants fournissaient des informations quantitatives concernant des modifications de part de marchés que pourraient provoquer les restructurations sur les marchés tant extérieurs qu'intérieurs, celles-ci ont été intégrées. Au total, le choc introduit sous la forme d'économies de coût de production - quelle qu'en soit leur origine - représente 1,1 % du PIB communautaire.

Les simulations visant à mesurer les effets d'offre ont aussi utilisé des évaluations d'économie d'échelle pour les secteurs industriels. Un chiffrage des potentialités existantes en termes d'économies d'échelle a été entrepris de façon interne, sur la base de travaux extérieurs. L'hypothèse a été retenue que la taille moyenne des établissements convergerait, pour chaque secteur fin (NACE à trois digits) analysé, vers la taille optimale pour laquelle les coûts unitaires de production sont minimaux.

Les chiffrages ainsi obtenus représentent, dans le champ des probables, un haut de fourchette. Cependant, tous les secteurs fins de l'industrie n'ont pu être couverts faute de disponibilités statistiques et d'informations quantitatives. En moyenne sur l'industrie, ces effets d'économies d'échelle pourraient donc être moins surévalués qu'il ne pourrait apparaître à première vue. Pour les autres secteurs, des services en particulier, les informations quantitatives étaient trop parcellaires pour permettre de chiffrer les phénomènes d'économies d'échelle.

Techniquement, la mise en œuvre dans les modèles est identique à celle décrite précédemment pour les effets indirects quantifiés par les consultants extérieurs. Les coûts unitaires de production dans l'industrie ont été réduits de 1,5 % en moyenne dans la Communauté. La réussite des stratégies d'exploitation des économies d'échelle a été supposée totale : toutes les capacités productives supplémentaires donneraient lieu à des

gains de part de marché extérieur, c'est-à-dire, pour la Communauté prise dans son ensemble, à des gains de part de marché sur le reste du monde. L'hypothèse finalement retenue a été que la contraction des rentes de monopole impliquerait une baisse des prix de vente avec diminution des marges de profit de 0,7 % pour l'industrie.

La réduction de l'inefficacité interne a été considérée comme équivalente à une baisse des prix de production (0,50 % pour l'industrie et 1,0 % pour les services du secteur concurrentiel); ces baisses de prix résultent d'une suppression des poches d'improductivité et donc d'une réduction des coûts unitaires de production de même ampleur. On a estimé, sur la base de dires d'experts, que la totalité de ces baisses de coût de production proviendraient d'un accroissement de la productivité du travail (par restructuration des équipes de management). Les chiffrages de ces effets en amont des modèles se sont faits de façon déductive en utilisant les écarts de prix constatés à l'heure actuelle entre Etats membres comme indicateur de pression future de la concurrence, en exploitant les résultats du modèle de Smith et Venables et enfin en bénéficiant de dires d'experts (par examen d'audits auprès d'entreprises). Les estimations de base, situées au niveau de l'entreprise ou de secteurs fins, auraient conduit par extrapolation directe au niveau macro-économique à des effets d'ampleur irréaliste. Par précaution, ceux-ci ont été fortement réduits.

Au total, les chocs introduits dans le modèle Hermes pour simuler les effets d'offre représentent un peu plus de 3 % du PIB communautaire.

1-2-2- Résultats de l'estimation macro-économique

L'impact macro-économique global de l'effet « 1992 » est résumé dans le tableau 2. L'estimation prévoit un impact positif sur l'emploi, le revenu les soldes budgétaire et extérieur ainsi qu'une réduction des pressions inflationnistes. Ces évolutions résultent des quatre composantes précédemment citées de l'achèvement du Marché Intérieur, à savoir la suppression des contrôles aux frontières, l'ouverture des marchés publics, la libéralisation des services financiers et les effets d'offre.

Tableau 3 : Conséquences macro-économiques de l'intégration des marchés communautaires

	Formalités douanières	Marchés publics	Marchés financiers	Effets d'offre	Total
PIB (en %)*	0.4	0.5	1.5	2.1	4.5
Prix*	-1.1	-1.4	-1.4	-2.3	-6.1
Emplois (milliers)**	200	350	400	850	1800
Solde budgétaire (% du PIB)**	0.2	0.3	1.1	0.6	2.2
Solde extérieur (% du PIB)**	0.2	0.1	0.3	0.4	1.0

* variations relatives ** variations absolues Source : Commission Européenne (1988b).

La suppression du contrôle aux frontières

Deux effets primaires de la suppression des contrôles frontaliers ont été retenus par Ernst et Whinney (1988) : une contraction du prix des échanges intra-

communautaires et une suppression d'emplois dans les secteurs publics et privés concernant les personnels s'acquittant anciennement des formalités de contrôle. Ces deux effets cumulés sont représentés par un choc équivalent à 0,26 % du PIB. Ces chocs sont supposés avoir quatre types de conséquences macro-économiques.

La réduction du prix des importations d'origine intra-communautaire permettrait à chaque membre de bénéficier d'une amélioration des termes de l'échange. La Communauté dans son ensemble accroîtrait son taux de couverture en volume par rapport au reste du monde, en raison d'une substitution entre importations extra et intra-communautaire. D'après les simulations du modèle Hermes, cela pourrait accroître le PIB communautaire de 0,4 % tout en dégagant un excédent extérieur de 0,16 point de PIB. On notera que cela est relativement faible au regard du choc initial. (0,26 point de PIB). Cela résulte principalement des pertes d'emplois initiales. A court terme, ces pertes d'emplois pourraient entraîner une baisse relative du PIB communautaire, mais à moyen terme, la dynamique favorable des échanges extérieurs l'emporte.

Le solde des administrations publiques s'améliorerait à court et à moyen terme. A court terme, cela proviendrait de la suppression des emplois douaniers. A moyen terme, cela résulterait de la dynamisation de l'activité économique et donc de l'augmentation des rentrées fiscales. Ce second effet représenterait selon les estimations environ 0,2 point de PIB en moyenne pour la Communauté. Le troisième effet est un effet déflationniste sur les prix, -1% en moyenne sur l'ensemble de la Communauté, permettant de contrebalancer les tensions inflationnistes pouvant être générées par la reprise de l'activité économique. Pour finir, le regain d'activité serait susceptible de générer près de 200000 emplois sur l'ensemble de la Communauté.

L'ouverture des marchés publics

Trois types d'effets qui pourraient naître de l'ouverture de ces marchés. La baisse des prix entraîne une baisse des dépenses publiques. Les fournisseurs nationaux ajustent leurs prix vers le bas. Les branches «fournisseurs» seraient amenées à se restructurer suite au renforcement de la pression concurrentielle. Ces effets ont été introduits dans le modèle Hermes, en supposant qu'ils représentent 0,50 % du PIB communautaire. Les simulations montrent :

Une baisse des prix de 1,4%, un accroissement du PIB communautaire d'environ 0,55 % lié la baisse des coûts de production, qui se réalise en premier lieu dans les entreprises publiques, puis qui se répercute sur l'ensemble du système productif et une amélioration du solde public de l'ordre de 0,2 % du PIB lié à la réduction des dépenses de l'Etat, ainsi qu'un affermissement du solde extérieur de 0,2 % du PIB de la Communauté selon le même mécanisme que celui précédemment décrit pour la suppression des contrôles douaniers. Une création de 350000 emplois supplémentaires est liée à l'accroissement du PIB.

La libéralisation des services financiers

La libéralisation des services financiers favoriserait le libre jeu de la concurrence et limiterait les rentes de monopole auparavant rendues possibles par la segmentation du marché communautaire. Sous la pression de la concurrence, les prix des services financiers dans chacun des Etats membres devraient donc progressivement converger

vers les prix des prestataires de services les plus efficaces. Les baisses de prix des services financiers ont été introduites dans le modèle Interlink. Elles concernent tout à la fois des baisses de coût du crédit et de réelles baisses de prix. Les chocs injectés dans le modèle Interlink représentent environ 0,70 % du PIB communautaire.

L'effet multiplicateur proviendrait, dans une très large mesure, de la baisse du coût du crédit qui favoriserait l'investissement et stimulerait croissance. Ce regain d'investissement permettrait la modernisation de l'appareil productif communautaire, stimulant ainsi la compétitivité mais aussi la croissance des capacités productives gage de croissance. Le gain attendu en terme de croissance se monterait à 1,5% du PIB.

La baisse du coût du crédit soutiendrait la reprise de l'investissement dans le logement des ménages, ce qui créerait de nombreux emplois dans le secteur du bâtiment. Cet effet ajouté au regain d'activité permettrait une création de 400000 emplois. La baisse du prix des services financiers se répercuterait sur le prix des biens. Cette réduction serait de l'ordre de 1,4%. Une tendance désinflationniste apparaîtrait donc, stimulant à la fois la demande interne par gains de pouvoir d'achat et la demande externe par gains de compétitivité. Le solde extérieur pourrait ne s'améliorer que légèrement à moyen terme : 0,3 point de PIB pour la Communauté. Les gains de compétitivité seraient en effet, fortement contrecarrés par l'accroissement des importations entraîné par le surcroît de croissance et, en particulier, la reprise de l'investissement.

Les effets d'offre

La transmission des effets d'offre à la sphère macro-économique se fera au travers de deux canaux : une diminution des prix de production et des gains de productivité liés à une meilleure allocation des ressources, à des restructurations du tissu productif, ou encore à une meilleure organisation au sein des entreprises. Ces deux évolutions ont des effets opposés. Aux effets favorables de la baisse des prix s'opposeraient les effets atténuateurs des gains de productivité. La baisse des prix impliquerait un regain de demande interne par revalorisation réelle des revenus (des ménages en particulier) et un accroissement de la demande externe par gains de compétitivité. A contrario les gains de productivité impliqueraient une économie sur les facteurs de production travail et capital. Cela risque entre autres d'induire des pertes d'emplois à court terme.

Au final le bilan macro-économique mis en évidence par les simulations est positif à moyen terme.

Accroissement du PIB communautaire de plus 2 %, forte baisse des prix (-2,3%), amélioration des soldes budgétaire (+2,2 points de PIB) et extérieur (environ 0,5 point de PIB) et Création de 850000 emplois.

Le bilan total de ces simulations apparaît particulièrement optimiste. L'achèvement du marché intérieur combinerait des effets de soutien de l'activité (accroissement du PIB communautaire de 3,2 à 5,7 % à moyen terme) avec de moindres tensions inflationnistes (baisse des prix de la consommation de 4,5 à 7,7 % à moyen terme), tout en desserrant les contraintes budgétaires et extérieures (amélioration respective de 1,5 à 3,0 points de PIB et de 0,7 à 1,3 point de PIB à moyen terme). La situation du marché du travail serait également améliorée (création de 1,3 à 2,3 millions d'emplois dans l'ensemble de la Communauté à moyen terme). L'amélioration ne serait pas suffisante

cependant pour résorber significativement le stock de chômage actuel, le taux de chômage ne se réduisant que de 1 à 2 points à moyen terme.

1-3- Evaluations critiques

Le rapport sur le coût de la non-Europe a été réalisé entre 1986 et 1988. Il est aujourd'hui possible de l'évaluer avec suffisamment de recul. C'est ce que nous proposons de faire dans cette section, à travers une analyse de la méthodologie employée à l'époque.

1-3-1- Critiques externes

1- 3-1-1-Critiques concernant la méthodologie d'estimation micro-économique

D'une manière générale, on peut considérer que les modèles supposent une flexibilité parfaite des comportements de tous les agents. Toute possibilité de rigidité est exclue de l'analyse. Une source possible de surestimation réside dans l'hypothèse d'achèvement parfait du marché intérieur. Cette hypothèse pourrait se révéler trop optimiste dans le cas où certaines barrières ne seraient pas effectivement éliminées. Il a été impossible d'estimer tous les types d'effets dynamiques, notamment ceux relatifs à l'incidence favorable que la concurrence aura probablement sur l'innovation et le progrès technologique au niveau des comportements micro-économiques, ainsi que sur le comportement stratégique des entreprises européennes sur le marché européen et le marché mondial. Le postulat d'équilibre, qui suppose que toutes les ressources libérées par la rationalisation seront réemployées, n'est pas réaliste. En ce qui concerne les économies d'échelle résultant de restructurations par exemple, la période d'ajustement comprise entre la modification de la politique et la nouvelle situation d'équilibre peut durer plusieurs années : probablement cinq ans pour que la majeure partie des ajustements soient réalisés, et probablement dix ans pour qu'ils le soient presque tous.

Il aurait été nécessaire d'exclure les diminutions de rentes économiques des gains de bien-être afin d'obtenir une mesure nette de ceux-ci. Cela a été fait lorsque l'information était disponible (par exemple pour l'agriculture). Mais, en général, les données étaient insuffisantes pour distinguer l'impact de la concurrence sur les rentes de monopole de celui s'exerçant sur l'inefficacité interne. Il pourrait en résulter une surestimation significative des gains dans certains secteurs.

Les effets purs de concurrence ont été négligés. Idéalement, il aurait aussi fallu considérer la dynamisation du comportement d'entreprise (stimulation de l'innovation, mise en œuvre de stratégies commerciales actives, etc.). Ces effets ont été ignorés, car trop difficiles à quantifier.

L'estimation micro-économique présente un biais dû au fait qu'il s'agit d'estimations d'équilibre partiel additionnées et non pas d'estimations d'équilibre général. Il ne s'agit pas d'un résultat d'équilibre général, qui prendrait également en considération les effets seconds résultant de la modification des prix relatifs entre secteurs.

1-3-1-2- Critiques concernant la méthodologie d'estimation macro-économique

Certaines hypothèses utilisées pour mettre en œuvre les simulations peuvent avoir biaisé les effets attendus de l'achèvement du Marché Intérieur. Les modèles macro-économiques conservent une certaine inertie, au sens où on suppose que les

comportements passés se perpétueront dans le futur. Ce qui implique que les conséquences simulées ne peuvent porter au-delà d'une période de 5 à 10 ans, horizon temporel à partir duquel les changements structurels ne peuvent être ignorés.

Les scénarios retenus décrivent des phénomènes qui pourraient apparaître, mais dont la probabilité n'est pas totale. Ils sont optimistes car ils supposent une assez large réussite des réactions stratégiques des entreprises face aux opportunités créées. Mais ils peuvent aussi conduire à une sous-estimation des effets de l'intégration car ils n'incluent pas tous les secteurs, ni ne prennent en compte tous les effets d'offre. Un des effets de la suppression des contrôles douaniers est la disparition de milliers d'emplois. Cet effet n'est pas anodin puisque, à court terme, ces pertes d'emplois pourraient même être d'une ampleur suffisante pour entraîner une baisse relative du PIB communautaire. Outre ce coût, se pose la question de la répartition des gains et des pertes au niveau des emplois entre les Etats membres. Mais les rapports de la Commission font comme si la réallocation des emplois pouvait être instantanée.

Concernant l'ouverture des marchés publics, l'hypothèse retenue est que l'ouverture des marchés publics est limitée aux entreprises communautaires. L'impact évalué serait moins favorable si l'on supposait une ouverture non limitée à la sphère communautaire sans réciprocité de la part de la zone extra-communautaire. Dans ce cas une partie des marchés publics serait satisfaite par des importations d'origine extra-communautaire, et les impacts sur le PIB communautaire, l'emploi, ainsi que les soldes budgétaires et extérieurs seraient réduits.

Concernant plus précisément la mesure de l'impact des effets d'offre, plusieurs hypothèses sont discutables. Les gains de productivité liés aux effets d'offre sont susceptibles d'entraîner une moindre utilisation des facteurs de production. Il existe donc un risque de perte d'emplois à court terme. Selon la Commission, ces pertes d'emplois se combleraient progressivement au fur et à mesure que monterait en régime les effets bénéfiques liés au renforcement de l'efficacité et de flexibilité de l'offre. A moyen terme, c'est même une création substantielle d'emploi qu'il y a lieu d'anticiper (environ 0,9 million pour la Communauté). Cette approche néglige les processus sous-jacents de réallocation sectorielle des ressources. Dans les modèles, la dynamique liée à la restructuration ou à l'exploitation des économies d'échelle a été incorporée en supposant que la productivité du capital a été accrue au rythme de l'incorporation de nouvelles générations d'investissement dans le capital. Cela suppose implicitement que la meilleure exploitation des économies d'échelle nécessite un effort d'investissement, et que cela ne peut se réaliser par le désinvestissement ou fermeture d'entreprises. C'est une hypothèse très restrictive. On pourrait à l'inverse considérer que les restructurations se réalisent dans un processus de destruction créatrice et génèrent une obsolescence du capital ou accélération du cycle de vie du produit. Cela impliquerait alors que des mécanismes de réallocation sectorielle seraient à l'œuvre, et que si certains secteurs bénéficieraient des restructurations, d'autres en subiraient les conséquences. Les coûts d'ajustement, notamment en terme d'emplois, pourraient lors être importants.

L'hypothèse a été retenue selon laquelle la taille moyenne des établissements convergerait, vers la taille optimale pour laquelle les coûts unitaires de production sont minimaux. Cela revient à supposer la réussite des stratégies d'exploitation des économies d'échelle : toutes les capacités productives supplémentaires donneraient lieu

à des gains de part de marché extérieur, c'est-à-dire, pour la Communauté prise dans son ensemble, à des gains de part de marché sur le reste du monde.

Le rôle de l'innovation n'a pas été intégré explicitement dans les modélisations, mais a fait l'objet d'une étude distincte (Geroski (1988)). Cette séparation apparaît aujourd'hui discutable, notamment au regard des avancées de la théorie économique qui mettent l'innovation au cœur des processus de croissance et qui la relie directement à l'évolution de l'emploi.

1-3-2- Intérêt des développements théoriques récents liés à l'intégration

Depuis les années quatre-vingt, la théorie de l'intégration a connu des avancées majeures, ce qui permet de mettre en avant certaines limites des modélisations mises en œuvre dans le rapport sur le coût de la non-Europe. Le développement de trois paradigmes, la nouvelle théorie du commerce international, la théorie de la croissance endogène et la nouvelle économie géographique, donnent une vision plus réaliste des gains et des coûts potentiels associés à l'intégration européenne.

D'abord développés séparément, ces trois paradigmes ont ensuite « fusionné » et offrent ainsi une image plus complète des conséquences de l'intégration, notamment en intégrant de manière explicite les dimensions temporelle et/ou spatiale. Cette fusion, qui a entraîné un renouvellement important de la théorie du commerce international a été rendue possible par la proximité entre ces trois paradigmes. Cette parenté se base sur trois éléments. Ces nouvelles théories sont le fruit d'une avancée majeure, soit au sein de la théorie du commerce international, soit au sein de la théorie de la croissance.

On assiste par ailleurs à un rapprochement du cadre analytique, avec notamment une prépondérance de la dimension micro-économique basé sur le modèle fondateur de concurrence monopolistique de Dixit et Stiglitz (1977), complété par celui d'Ethier (1982). On quitte la logique de statique comparative pour entrer dans des modélisations dynamiques. Cette introduction de la dynamique a des implications fondamentales, notamment sur les caractéristiques des spécialisations à l'équilibre. L'équilibre n'est plus unique, mais multiple, tout comme les combinaisons de spécialisations. Les modèles théoriques intègrent désormais la possibilité d'influencer la trajectoire de l'économie, afin d'aboutir à un équilibre ou à un autre. Cela peut être utilisé pour définir des mesures spécifiques d'interventionnisme étatique, notamment en matière de politique commerciale. Ces trois ensembles de travaux ont permis de mettre en évidence des effets dynamiques associés à l'intégration, qui ont des répercussions aussi bien au niveau macro-économiques (croissance, emploi) que micro-économique (productivité, localisation des agents) : les réallocations inter-sectorielle des ressources, la réallocation géographique des activités et l'importance des externalités.

Intégration européenne et réallocation inter-sectorielle des ressources

La théorie traditionnelle du commerce international établit que l'échange conduit à une répartition optimale des ressources et améliore le bien-être. Chaque participant au commerce international valorise son avantage comparatif à travers les échanges. L'intégration des économies d'échelle au niveau de la firme renforce cette conclusion, puisqu'on montre alors que l'échange est avantageux même lorsque les pays ont des spécialisations similaires (Ethier (1982) et Helpman (1980)), Krugman (1980),

Markusen (1981)). L'intégration d'un mécanisme de croissance endogène au sein de la théorie du commerce international a donné d'autres éléments pour comprendre les implications possibles de l'intégration. Si la première génération de modèle met en évidence une causalité positive entre commerce international et croissance (Rivera-Batiz et Romer (1991)), la seconde génération de modèles met en avant les distorsions pouvant résulter de l'intégration. L'impact du commerce international sur la croissance et le bien-être devient ambigu car l'intégration entraîne des réallocations intersectorielles de ressources parfois sous-optimales. Segerstrom, Anant et Dinopoulos (1990) démontrent que l'ouverture, en accélérant la diffusion technologique, détruit des emplois. Pour Artus (1996) il existe des rigidités au niveau de la mobilité des ressources, alors les délocalisations ont des effets pervers et les spécialisations consécutives à l'ouverture peuvent freiner la croissance. Grossman et Helpman (1990) concluent que, dans certaines circonstances, des politiques commerciales protectionnistes peuvent stimuler la croissance. Young (1991) montre que l'ouverture impose aux pays des spécialisations qui ne sont pas forcément optimales et qu'elle peut élargir le fossé technologique entre les partenaires commerciaux, les entraînant ainsi dans un mouvement de divergence cumulatif. La prise en compte d'éventuelles réallocations sectorielles a été au cœur des nouvelles estimations des effets attendus de l'achèvement du Marché Intérieur. Parmi ces travaux, on retiendra ceux de Gasiorek et al (1991, 1992). Les travaux de Smith et Venables ont été réutilisés dans une problématique d'équilibre général par Gasiorek et al. (1991, 1992).

En 1991, Gasiorek et al traitent 4 pays (France, Allemagne, Italie et Royaume-Uni). Une des principales conclusions de ce travail est que, dans chaque pays, l'expansion de certains secteurs se ferait au prix d'une contraction dans d'autres secteurs, étant donné les contraintes en ressources. La création du Grand Marché générerait donc des réallocations sectorielles importantes, pouvant à long terme entraîner une évolution substantielle de la production à la hausse ou à la baisse. Selon les pays et les secteurs, cette évolution pourrait atteindre 20%. L'autre résultat de cette étude est que ces réallocations vont de pair avec des changements de la demande et du prix des facteurs de production. Plus précisément, l'achèvement du Marché Unique est sensé générer une augmentation de la demande de travail qualifié, relativement à la main d'œuvre non qualifiée. Cette évolution entraîne une hausse des prix du travail qualifié (sauf en Italie) mais aussi une hausse du chômage pour les peu diplômés.

En 1992, Gasiorek et al. étendent la couverture de leur étude à 11 pays membres (France, Allemagne, Italie, Royaume-Uni, Benelux, Danemark, Grèce, Espagne et Portugal) et incluent le reste du monde pour estimer les effets de l'achèvement du marché intérieur sur le bien-être. Les résultats diffèrent de ceux obtenus en équilibre partiel. Pour la majorité des pays, le gain en bien-être lié à la baisse des coûts d'échange est de l'ordre de 0,4%, sauf pour la Grèce et l'Irlande pour qui le gain atteint 1,4%. Ces estimations sont bien inférieures aux prévisions de Smith et Venables, ce qui pose la question d'une surestimation des bénéfices attendus dans les études conduites dans le cadre du programme européen sur le coût de la non-Europe.

Achèvement du marché Intérieur et croissance

Baldwin (1989) utilise les apports de la nouvelle théorie de la croissance pour transférer la problématique du rapport sur le coût de la non-Europe dans un modèle

macro-économique destiné à mettre en évidence les gains dynamiques de long terme liés au Grand Marché. L'idée de base est la suivante : puisque la croissance nécessite des investissements, l'impact de l'intégration sur la croissance est déterminé par la manière dont l'intégration affecte les décisions d'investissement. Selon le rapport Cecchini, l'achèvement du Marché Intérieur générera une augmentation unique de PIB, comprise entre 2,5 et 6,5%. C'est un effet statique. Mais si l'on considère qu'une partie de cette croissance va se transformer en épargne et en investissement, cela va stimuler la croissance. L'importance de cet effet dépend des rendements marginaux du capital. S'ils sont décroissants, le Grand Marché générera un gain de croissance à moyen terme égal à l'effet statique initial. Si, comme le met en avant la théorie de la croissance endogène il existe des externalités augmentant les rendements marginaux du capital, il existera un gain de long terme qui modifiera le trend de croissance. L'achèvement du Marché Intérieur générerait un effet équivalent à une augmentation statique du PIB à hauteur de 35%. Contrairement aux travaux précédents de Gasiorek et *al*, les travaux de Baldwin suggèrent que les estimations de la Commission, en négligeant les effets dynamiques, auraient sous-estimé l'impact de 1992.

Intégration européenne, concentration des activités et concurrence entre les territoires

Les avancées de la nouvelle économie géographique permettent d'analyser les effets à long terme d'une intégration plus poussée sur les spécialisations et sur la croissance des territoires infra-nationaux européens. L'intégration européenne accroît la mobilité du capital, ce qui a pour effet d'accentuer la concurrence entre les territoires. Ceux-ci entrent en compétition pour tenter d'attirer les activités productives. Dans ce contexte, la question se pose alors de savoir si les zones en retard bénéficient de l'intégration, ou sont au contraire défavorisées au profit de territoires plus riches et plus attractifs. L'apport majeur de la nouvelle géographie économique est de démontrer qu'il existe une interaction entre l'organisation territoriale des économies et leurs spécialisations. Implicitement est donc formulée l'idée d'une nouvelle forme d'avantage comparatif, l'avantage comparatif spatial, qui détermine la compétitivité des nations et des régions.

Dans ce cadre, l'espace économique se différencie spontanément. Les forces de marché ne conduisent pas à son uniformisation. Cette divergence provient d'un mécanisme d'agglomération généré, soit par des externalités marshalliennes (Krugman (1991)), soit par une intégration verticale entre les différentes branches du système productif (Venables (1996)).

Un autre résultat fondamental est lié aux caractéristiques des spécialisations à l'équilibre. Les modèles de nouvelle géographie économique produisent des équilibres multiples, et cela quel que soit le type d'économies d'échelle utilisé (Ottaviano (1996), Matsuyama (1991)). Ces équilibres sont instables (Brezis et Krugman (1993)). Cela signifie que les spécialisations sont en constante évolution et qu'elles ne peuvent être déterminées de manière définitive. Dans ces modèles, l'intégration est assimilée à une contraction de l'espace économique et appréhendée à travers une réduction du coût de transport sur les marchandises ou à une réduction du coût de déplacement des ressources (travailleurs en général).

Autrement formulé, cela signifie que l'intégration peut conduire à une accentuation de la divergence entre les économies, dans le sens où les territoires initialement les plus développés renforcent leur attractivité au détriment des zones en retard.

Puisque les spécialisations des régions ou pays ne sont pas figées, cela soulève la question de la légitimité des politiques interventionnistes visant à favoriser l'attractivité. La synthèse théorique entre NEG et modèles de croissance endogène en économie ouverte consiste à étudier l'impact de la structuration de l'espace économique sur les spécialisations et la croissance des économies. Walz (1995) met en évidence un phénomène de croissance localisée. L'intégration n'apparaît alors pas toujours optimale. Dans le cas des industries dans l'enfance, des politiques commerciales protectionnistes peuvent être préconisées. Martin et Ottaviano (1996) démontrent que l'échange accélère le mouvement de divergence naturel au niveau de la croissance des économies. Baumont (1997) montre que la croissance dépend de la situation des territoires avant l'intégration. Cela se traduit par l'apparition de trappes de sous-développement. Tous les participants à l'échange ne gagnent pas toujours à l'ouverture.

Pour de nombreux économistes, la spécificité européenne est liée à la nature intra-branche de sa spécialisation internationale, reflétant ainsi un maintien de la diversification des nations à chaque nouvelle étape de l'intégration économique, au lieu d'un renforcement des spécialisations inter-branche. Le renforcement du commerce intra-branche et des investissements directs croisés a ainsi conduit le rapport Emerson³, concernant l'achèvement du marché unique européen, à prédire la disparition d'avantages comparatifs traditionnels marqués et donc à affirmer que « les chocs spécifiques à certains secteurs ne toucheront plus forcément certains pays en particulier », ce qui rendrait la coordination des politiques économiques dans l'UEM moins coûteuse ; cette vision optimiste a pu alors se lire dans cette affirmation : « l'UEM limitera les chocs à l'encontre d'un pays particulier ».

Une autre vision a été développée à l'instar de l'expérience des Etats-Unis. Paul Krugman a ainsi défendu l'idée d'un approfondissement de la spécialisation interbranche avec l'intégration européenne en se fondant sur l'exemple du fédéralisme américain qui aurait conduit historiquement les Etats américains à se spécialiser dans un petit nombre d'activités : l'automobile à Detroit, plus récemment l'électronique sur la route 128 du Massachusetts, l'informatique dans la Silicon Valley... Ce type de spécialisation s'accompagne de risques de chocs asymétriques, face auxquels les institutions européennes pourraient se trouver démunies en l'absence des instruments nationaux que constituaient les différents taux de change des pays européens.

Ce débat théorique s'est retrouvé transposé sur le plan empirique. Amiti (1997) démontre que l'évolution des spécialisations européennes tend à suivre les enseignements de la nouvelle économie géographique et de la nouvelle théorie du commerce international. L'intégration peut accentuer les déséquilibres existant au sein de l'espace économique européen, freinant la convergence entre les régions et menaçant la cohésion d'ensemble de l'Europe. A l'inverse, selon Ellison and Glaeser (1999), ce sont les avantages comparatifs traditionnels qui déterminent la localisation des activités et les spécialisations régionale, conformément aux prédictions des théories

³ Cf. Commission Européenne, (1990), Marché unique, monnaie unique, Economie Européenne, n°44, octobre.

traditionnelles de l'échange. Dans ce cadre, l'intégration ne peut qu'être bénéfique. Un rapport récent du commissariat du Plan (1999) se positionne à mi-chemin entre les deux approches précédentes : dans l'Union économique et monétaire européenne, il existe des asymétries structurelles qui peuvent s'accompagner de risques importants de divergence cumulative. Ces asymétries se traduisent, du point de vue de la géographie économique de l'Europe, par un accroissement du processus d'agglomération des activités productives au lieu du processus inverse de dispersion des activités.

Il semble cependant exister un consensus concernant la relation entre l'évolution des spécialisations des régions et pays en Europe et la mise en œuvre du processus d'intégration. Ce consensus porte sur les points suivants.

Les évolutions de spécialisations se réalisent à un rythme très lent, selon des processus différenciés, dans certains cas de concentration et dans d'autres cas de dispersion de l'activité industrielle (Middelfart-Knarvig, Overman, Redding, and Venables 2000).

Le degré de spécialisation des pays membres paraît s'être renforcé dans les années 1970 et 1980, et aussi pour une petite majorité de pays dans les années 1990 (Hufbauer and Chilas (1974), Molle and Boeckhout (1995), Amiti (1999), Brülhart (1998), Walz (1999), Dohse et al (2002)). De plus, la concentration spatiale des industries génératrice de fortes économies d'échelle s'est accentuée et des concentrations (clusters) industrielles ont émergé (Brülhart (1998)).

Si on s'intéresse à ce qui se passe au niveau régional, on observe un phénomène similaire de concentration des activités manufacturières pendant les années 1970 et 1980 (Molle (1980), Brülhart (1998), Walz (1999)). Il n'existe pas à notre connaissance d'étude pour la décennie suivante.

A un niveau inférieur de désagrégation, au niveau sectoriel, il semble que le degré de spécialisation des régions européenne se réduise depuis les années 1980 (Hallet (2002), Paluzie, Pons and Tirado (2001)).

L'ensemble de ces travaux suggère que l'achèvement du Marché Unique a eu des répercussions dynamiques de long terme sur la répartition géographique des activités à l'intérieur et entre les pays membres. Il y a donc eu des effets de redistribution de l'activité et donc de la croissance et de l'emploi au sein de l'espace économique européen.

1-4- Conclusion

Le rapport sur le coût de la non-Europe dresse un bilan très positif des effets attendus de l'intégration. Au final, l'achèvement du Marché Intérieur est censé stimuler l'activité, créer des emplois, réduire les déficits tout en évitant les dérapages inflationnistes.

Ce travail met en évidence certaines limites à la méthodologie utilisée dans la construction de ces estimations, aussi bien au niveau micro-économique qu'au niveau macro-économique. On peut raisonnablement se demander si les effets positifs n'ont pas été surestimés.

Il est évident que s'il fallait, aujourd'hui, estimer les gains attendus de l'intégration sur une autre zone géographique, les développements de la théorie de l'échange, qui ont été réalisés depuis le milieu des années 80, devraient être pris en compte. Cela amènerait un éclairage nouveau sur les enjeux d'une telle intégration et nécessiterait la

construction d'un cadre théorique différent. La prise en compte des phénomènes de réallocations sectorielles et spatiales des ressources apparaissent notamment comme l'une des points centraux dans l'estimation des effets possibles de l'intégration.

Au-delà de cette évidence, il est important de considérer les estimations du rapport sur le coût de la non-Europe comme une évaluation des bénéfices potentiels de l'intégration. En effet, ces gains sont conditionnels. Ils nécessitent d'une part que les agents réagissent aux modifications de l'environnement économique conformément à la théorie standard. D'autre part, il faudrait que les processus de réallocations de ressources tendent vers une répartition optimale, dans des délais rapides et à coût minimum. Cela met en avant le rôle déterminant que doivent jouer les politiques pour accompagner le processus d'intégration. Ces politiques d'accompagnement concernent essentiellement deux domaines.

Elles doivent en premier lieu assurer le maintien des conditions de concurrence. Les imprécisions qui entourent la mise en œuvre de l'intégration, peuvent générer un climat d'incertitude néfaste à la mise en place du cercle vertueux censé être initié par l'effet Grand Marché. Puisqu'il y aura des gagnants et des perdants, on peut aussi penser que certains agents s'opposeront aux modifications de l'environnement économique et auront des comportements non-concurrentiels.

L'autre mission des politiques d'accompagnement porte sur la prise en charge des coûts d'ajustement liés aux réallocations de ressources. Les gains et les pertes seront répartis de manières inégales, d'une part entre les secteurs, mais aussi entre les régions. Des mécanismes de redistribution devront être mis en place pour garantir une certaine équité du processus d'intégration.

2- L'INTEGRATION SUD SUD ET LA RÉGIONALISATION DE LA MÉDITERRANÉE

Si nous considérons que l'intégration sud/sud est une nécessité, non seulement du point de vue des pays maghrébins, mais pour le développement de l'ensemble du partenariat euro-méditerranéenne, on constate qu'elle doit faire face à trois types de problèmes :

- ✓ Peu d'intégration effective. Les accords et les institutions ne s'appuient pas sur une régionalisation naturelle. Pourquoi des pays, pourtant limitrophes, n'arrivent-ils pas à développer des échanges ?
- ✓ Problème de l'effectivité des engagements déjà signés. Pour quelles raisons les accords déjà signés ne sont-ils pas respectés ?
- ✓ Quelles sont les conséquences d'une absence d'intégration sud/sud dans un contexte d'ouverture sur le Nord ? Jusqu'à présent les mouvements d'intégration entre pays en développement avaient pour objectif de construire une base industrielle et mettre en place une politique de substitution aux importations au niveau régional. Le développement de cette stratégie de croissance s'accompagnait d'une libéralisation des échanges à l'intérieur du bloc et d'une politique protectionniste envers les pays tiers.

La théorie économique récente apporte un certain nombre de réponses à ce questionnement. En dépit d'une proximité géographique, les pays du Sud et de l'Est de

la Méditerranée (PSEM) ne remplissent pas les conditions nécessaires préalables, notamment en ce qui concerne les avantages comparatifs. Par ailleurs, la multiplication des accords signés limite considérablement les perspectives d'intégration. Dans ce contexte, la régionalisation sud/sud ne sera effective que si un effort de rationalisation est entrepris. Enfin, le dernier point nécessite une relecture sur la théorie de la régionalisation en prenant en compte le nouvel élément d'ouverture sur l'Europe.

2-1-Les fondements à la régionalisation

OMAN [1992] fut l'un des premiers analystes de la régionalisation à définir cette dernière sous ses deux aspects : sa composante politique et sa composante économique.

2-1-1- La régionalisation de jure

- Recherche d'un pouvoir de négociation

Très peu de pays ont un pouvoir significatif sur le marché mondial ou régional. Par le biais d'une coalition régionale regroupant les mêmes intérêts, chacun peut espérer pouvoir se faire entendre lors des négociations mondiales ou régionales. ANDRIANAMANJARA & SCHIFF [1998] soulignent que pour certains Etats, les raisons politiques sont les seuls arguments en faveur de la régionalisation. Outre un poids dans les marchandages, le regroupement permet de partager les coûts associés aux négociations diplomatiques. Les pays en développement ont d'abord recouru à ce type d'association afin d'entrer dans des négociations internationales ou régionales. Les projets de régionalisation Sud-Sud, qui visaient à soutenir les pays dans ce processus de marchandage, ont échoué en grande partie. La disparité des pays en développement constituant ces associations limite les ententes et la portée des accords signés. BHAGWATI [1993] invoque la lenteur et la complexité sous-jacentes au processus de régionalisation : les pays membres restent focalisés sur les questions d'intégration. Les pays participant à un mouvement de régionalisation ont des difficultés à se faire entendre, la cause n'est cependant pas le problème de l'intégration mais plutôt la difficulté à trouver un consensus acceptable par tous les membres. Ce consensus est d'autant plus complexe que les pays en développement doivent faire face à des problèmes économiques pas toujours similaires. Par ailleurs, compte tenu des diversités culturelle, idéologique et politique qui composent les blocs, les représentations diffèrent d'un pays à l'autre. D'une manière générale, l'adhésion à un bloc régional ne garantit pas à un petit pays, et *a fortiori* aux pays en développement, une inflexion sur les décisions mondiales ou régionales.

- Gains de crédibilité

Est acquise seulement une plus grande crédibilité sur les politiques économiques suscitée par l'adhésion à un bloc. Celle-ci peut avoir des retombées significatives sur les conditions économiques : facilités d'emprunt, accroissement des flux d'IDE, mais cela paraît assez limité si les réformes de structure ne suivent pas. Les accords régionaux prévoient une intégration plus profonde et disposent de clauses obligeant les pays à

réformer leurs systèmes économique et politique. Le cas échéant, les nations les plus puissantes du bloc ont les moyens de faire pression sur les contrevenants (ETHIER [1998]). Les gouvernements futurs se trouvent dans l'obligation de poursuivre les réformes prévues. Cet argument de crédibilité repose en partie sur des faits historiques. Il a été constaté que les politiques d'ouverture unilatérale sont souvent abandonnées, notamment dans le cadre des pays en développement, dès que les premières difficultés se font sentir. Les échéances politiques et économiques étant différentes, les gouvernements ont tendance à remettre en cause toute réforme bien avant que les retombées économiques puissent être vérifiées. Pourtant, il est possible de trouver dans le passé de nombreux échecs de régionalisation. L'Union du Maghreb Arabe en est le plus bel exemple : elle a été souvent mise en suspens et toute annonce d'une nouvelle relance n'a aucun impact sur le comportement des agents.

2-1-2- La régionalisation de facto

Il s'agit essentiellement d'une régionalisation dite naturelle. Elle repose à la fois sur des facteurs économiques et extra-économiques. Elle prend la forme de relations économiques importantes qui s'observent dans le cadre des relations nord/nord ou nord/sud mais qui sont inexistantes dans le cadre des relations sud/sud.

Les arguments historiques et géographiques.

Le partage d'une histoire, d'une culture ou même une simple proximité géographique sont des arguments fondamentaux. Ces arguments agissent sur les coûts de transaction en facilitant les contacts entre les individus (KRUGMAN [1990]), mais aussi en réduisant les coûts de franchissement de l'espace. Les modèles gravitaires (FRANKEL, STEIN & WEI [1995, 1996], GLICK & ROSE [2002], CLARETE & *al.* [2003], SOLOAGA & WINTERS [2001]) démontrent clairement le rôle de ces arguments dans la distribution géographique des échanges. La modélisation du commerce bilatéral en fonction de la taille des pays, de la distance géographique, d'une langue ou d'une histoire commune conduit à des résultats qui permettent de dépasser l'irréalisme des hypothèses de base du modèle néo-classique standard. Les équations gravitaires soulignent l'existence de blocs régionaux dont les flux commerciaux sont supérieurs à ceux obtenus sur la base d'autres fondamentaux. La composante politique de la régionalisation influence considérablement les relations bilatérales et il y a une tendance au recentrage des blocs sur eux-mêmes à la condition que les pays soient des partenaires naturels. Cependant, comme le souligne BHAGWATI [1993], il existe de nombreux exemples où ces arguments n'ont pu être une source de développement de la régionalisation économique.

La complémentarité dans les échanges

L'existence de relations complémentaires entre les nations constituant le bloc régional influence inévitablement les flux commerciaux. DE MELO, PANAGARIYA & RODRIK [1993] tentent d'analyser ce lien. Par souci de simplification, les auteurs retiennent l'hypothèse d'un monde constitué de trois pays ou blocs régionaux, A, B, C. Le processus d'intégration régionale offre l'opportunité aux deux premiers pays de former une zone de libre-échange. Le troisième reste en marge de ce phénomène et est

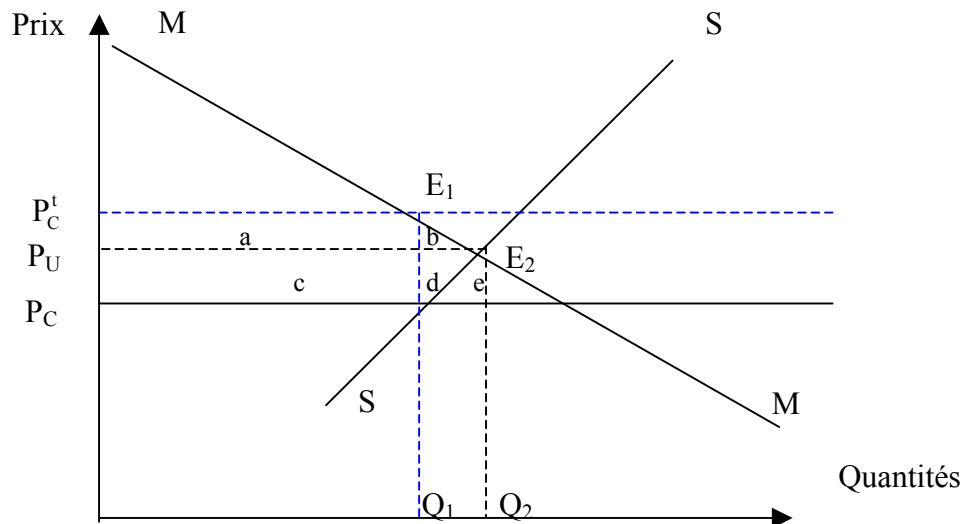
assimilé au reste du monde. Dans la perspective de DE MELO, PANAGARIYA & RODRIK [1993], les effets d'un mouvement de régionalisation entre A et B dépendent en partie de leur spécialisation. Ils montrent ainsi la nécessité d'une certaine complémentarité entre les productions de chacun des pays. En effet, si les pays membres sont spécialisés dans la production du même bien, l'intégration régionale ne modifie en aucun cas l'équilibre existant. Les échanges entre A et C d'une part et B et C d'autre part sont maintenus. Dans ce cas, il n'y a aucun effet de création ou de détournement des échanges. La politique optimale reste celle d'un libre-échange avec C. Dans ces conditions, l'intégration économique est vide de sens. C'est ce qui a pu être observé dans les cas de régionalisation entre pays en développement. Pour reprendre l'exemple de l'Union du Maghreb Arabe, la spécialisation des pays méditerranéens dans la production de biens similaires et faiblement différenciables n'a pas permis de générer une synergie entre les structures productives de part et d'autre. Il n'a pu en résulter un accroissement du volume des échanges entre les Etats membres. La régionalisation ne devient crédible que si l'un des deux pays modifie ses avantages comparatifs. Dans ce cas, et compte tenu des effets d'apprentissage, la nouvelle source d'approvisionnement sera plus coûteuse que l'ancienne. L'intégration régionale ne génère que des effets de détournement. Des dissensions apparaissent remettant en cause la régionalisation. A l'opposé, si A et B produisent des biens différents, par exemple A importe le bien 1 produit par B et C, la régionalisation peut sous certaines conditions se développer.

Dans un premier cas de figure, B produit le bien 1 à moindre coût relativement à C. La disparition des droits de douane entre A et B élimine les distorsions sans modifier le commerce extérieur. L'effet revenu engendré par la baisse du prix des importations permet d'accroître les échanges entre A et B, voire entre A et C si B ne peut satisfaire toute la demande additionnelle. Il y a alors création de flux commerciaux et augmentation du bien-être pour chacun des participants. La réciprocité de la libéralisation améliore encore la situation par rapport à l'état initial. La régionalisation est viable : tous les pays en bénéficient.

La seconde configuration, envisagée par les auteurs, maintient l'avantage comparatif de A dans la production du bien 2, mais les coûts de production du bien 1 de C sont inférieurs à ceux de B. Cette situation développée par PANAGARIYA [2000] présente deux cas de figures.

En premier lieu, B satisfait toute la demande de A, C est exclu du marché.

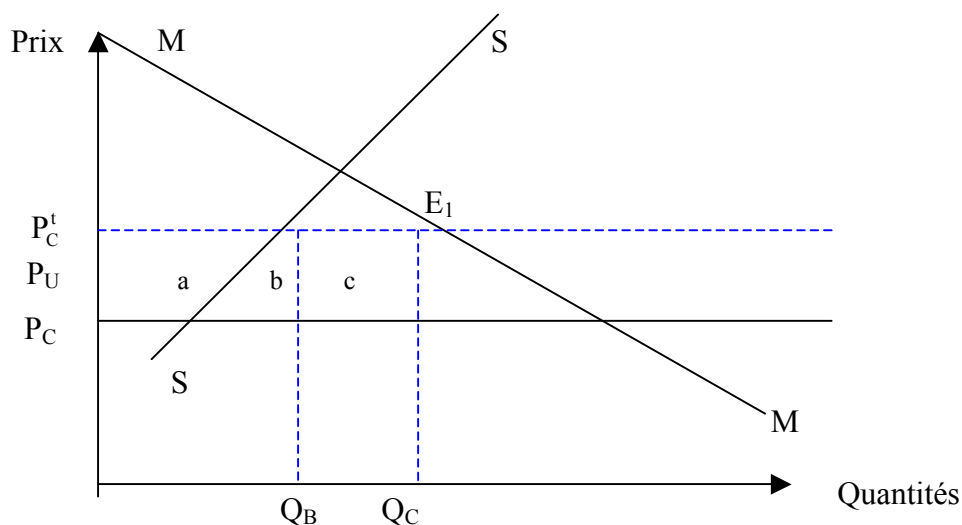
Graphique n°1 : Effet d'une zone de libre-échange entre A et B, C étant exclu (adapté de PANAGARIYA [2000])



Soit MM la demande d'importation de A et SS l'offre de B. La création d'une zone de libre-échange entre A et B, permet à ce dernier d'alimenter le marché A. Comme les coûts de production de B sont supérieurs à C, le prix en union douanière est compris entre P_C^t et P_C . Il est déterminé selon la loi de l'offre et de la demande.

L'effet sur A est ambigu. La création de la zone de libre-échange a permis d'accroître la consommation passant de Q_1 à Q_2 . L'entrée de nouveaux consommateurs et la baisse des prix sur le marché A permet d'augmenter le bien-être du consommateur d'un montant $a + b$. En revanche l'Etat perd un revenu égal à $a + c$. La partie a revient maintenant au consommateur mais c est transféré au producteur de B auquel il faut ajouter d. La création de la zone de libre-échange est équivalente à un transfert de richesse de A vers B. Par ailleurs, il y a une effet de détournement équivalent à e. B alimente le marché A, alors que C pourrait le faire pour moins cher. Globalement, si l'effet de création b est supérieur à l'effet de détournement e, alors la zone de libre-échange est viable. Par ailleurs, si le bien-être du consommateur $a + b$ est inférieur aux transferts de richesse $c + d$, il est nécessaire de développer des mécanismes compensatoires. Cet effet est d'autant plus important que la baisse des prix lors de l'intégration est faible. Il est alors nécessaire d'entreprendre l'ouverture vers un partenaire naturel. Dans ces conditions, les effets de détournements sont mineurs, en même temps que la baisse des prix intérieurs est forte.

En second lieu, l'offre totale de A et B est inférieure à la demande de A.



Graphique n°2 : Effet d'une zone de libre-échange entre A et B, C restant un partenaire commercial exclu (adapté de PANAGARIYA [2000])

Comme C reste sur le marché A, les producteurs de B ont tout intérêt à vendre leurs biens au prix P_C^t . Dans ces conditions, le prix intérieur ne se modifie pas. Les producteurs de B vendent leurs marchandises sur le marché A et alimentent leur marché domestique par des importations en provenance de C tant que leurs droits de douane ne conduisent pas à un prix supérieur à P_C^t . Apparaît comme dans le cas précédent un transfert de richesse des consommateurs de A vers B d'un montant $a + b$. Par ailleurs, il existe aussi un effet de détournement d'un montant b . Alors que les gains de B sont positifs, la situation en termes de bien-être reste inchangée pour A.

Une zone de libre-échange entre deux entités peut augmenter le bien-être général mais afin d'assurer sa pérennité, il est nécessaire de mettre en place des systèmes de compensations. Par ailleurs, l'équilibre généré est une situation de second rang par rapport à un libre-échange généralisé, cependant, on peut aussi considérer que la formation de ces zones de libre-échange est une étape qui prépare à une situation généralisée.

Ces études expliquent la formation de blocs régionaux. Ceux-ci sont réalisables lorsqu'il existe une complémentarité entre les pays, on pourrait s'en attendre lorsque les avantages comparatifs sont clairement définis. Cependant, si l'analyse justifie plutôt l'apparition d'un bloc Nord-Sud et l'effondrement des mouvements Sud-Sud, elle est dans l'incapacité d'expliquer la régionalisation Nord-Nord, sauf à partir de la prédominance dans les échanges commerciaux des échanges intra-branches. Selon, cette approche, les zones de libre-échange Nord-Sud devraient être les plus efficaces : les dotations factorielles hétérogènes conduisent à des spécialisations dans les produits industriels pour les pays développés et dans les biens primaires pour les seconds, ce sont là les mêmes hypothèses que dans le vieux modèle de Ricardo. Le modèle néoclassique ne semble valide que dans le cadre particulier de pays ayant des dotations factorielles différentes. Cette conclusion est d'autant plus paradoxale que ce sont les mouvements

de régionalisation entre pays développés qui sont les plus anciens et qui semblent perdurer. Les mouvements de régionalisation, notamment en Europe, n'ont cessé de se renforcer. En outre, les accords régionaux Nord-Nord excluent toutes formes de complémentarité des flux d'échange, en intégrant plus particulièrement les biens industriels, les services et l'agriculture restant des secteurs encore protégés.

2-2- L'articulation entre les deux formes de régionalisation

Dans la pratique, la distinction entre régionalisation de jure et de facto est loin d'être évidente.

2-2-1- L'institutionnalisation comme fondement à l'intégration économique

- **Un cadre institutionnel pour diminuer les coûts à l'échange**

L'analyse économique de la régionalisation ne tient compte que d'un aspect institutionnel : la formation des politiques économiques et le problème de leur réalisation. L'aspect institutionnel n'a pas de raison d'être développé au-delà puisque l'analyse postule que les transactions se font sans coûts, les prix véhiculent toute l'information disponible et les gouvernements internalisent ces externalités. Or, une régionalisation de jure, qui se construit sur une volonté politique, prend, avant tout, la forme d'institutions qui agiront sur le développement des économies concernées. Il s'agit alors pour les contractants de construire un système qui permet d'améliorer le bien-être des populations en limitant les comportements opportunistes, du type « passager clandestin ». Le développement doit assurer par la suite une réelle interdépendance économique entre les parties.

D'une manière générale, l'intégration institutionnelle permet de diminuer les coûts à l'échange et soutient de ce fait le développement économique (WEI [1991], CASELLA & FEINSTEIN [1990], KRUGMAN [1990]). Mais d'un autre côté, elle augmente l'inefficacité des gouvernements qui se voient obligé de laisser une part de leurs décisions aux nouvelles institutions dont le caractère bureaucratique est contenu dans sa mise en place même, et s'éloignent ainsi des besoins des populations. Dans les premières analyses de la régionalisation, HIRSCHMAN [1971] note que l'adhésion à une zone de libre-échange implique une perte d'autonomie pour les politiques monétaires et les taux de change. Cette perte de souveraineté nationale peut aller au-delà des secteurs invoqués par l'auteur et touche aussi les politiques industrielles, de développement, d'environnement. Le transfert des compétences vers une autorité supranationale est d'autant plus poussé que la régionalisation implique un degré d'intégration élevé.

Les travaux sur la taille optimale d'un bloc se révèlent utiles pour comprendre les arguments précédents, mais permettent aussi de nuancer ces propos. Cette littérature cherche à définir les forces affectant l'intégration ou la séparation des Etats (BOLTON & al. [1996]). Les premiers travaux sur les unions *de jure* et la centralisation des décisions montrent l'intérêt d'une intégration politique afin de soutenir et stimuler l'interdépendance économique. Comme une union politique permet d'augmenter les économies d'échelle dans la production des biens publics (ALESINA & SPOLAORE, [1997]), une centralisation fiscale, par exemple, permet, de stabiliser les recettes de chacune des parties à l'aide d'une redistribution des revenus des gagnants vers les perdants en cas de choc. L'unification permet une hausse de l'utilité moyenne des

agents de chacune des parties. A l'opposé, les membres perdent en autonomie quant à leur choix sur la nature des biens publics. Une hétérogénéité trop grande augmente la variance des utilités (ALESINA & PEROTTI [1998]).

Alors que WEI suppose que le développement et l'intégration évoluent de pair, CASELLA & FEINSTEIN concluent que le développement et l'intégration politique sont des substituts. Pour ces derniers, les coûts de l'unification ne sont compensés par des gains économiques que dans les premiers stades de développement. Au contraire, WEI postule que l'intégration politique n'est viable que dans les niveaux les plus élevés du développement. Dans ces conditions, l'intégration politique est nécessaire pour soutenir le commerce international, alors que pour CASELLA & FEINSTEIN, le commerce international peut se développer en l'absence d'intégration politique (BOLTON & al. [1996]), on pourrait d'ailleurs dire que cette opposition de fonds reflète les différences qu'il peut y avoir entre les formes de régionalisation telles qu'on les connaît en Europe et celles qui se sont développées en Asie du Sud Est. Enfin, il est important de noter qu'un transfert de souveraineté n'est pas forcément synonyme de disparition de politiques économiques.

- **Les gains de crédibilité comme source de développement**

Les gains de crédibilité permettent aux pays d'obtenir des flux d'aide, d'IDE qui faciliteront le financement de la croissance. Si cela peut être vrai pour ce qui concerne les flux d'aide puisque les décisions appartiennent à des puissances publiques nationales ou multilatérales, c'est moins vrai pour les flux d'IDE. On a remarqué que depuis les accords de Barcelone en 1995, ces derniers n'avaient pas évolués dans un sens significatif. Les gains de crédibilité proviennent essentiellement du poids de la régionalisation sur les institutions. DE MELO, PANAGARIYA & RODRIK [1993] mettent en évidence deux canaux à travers lesquels la régionalisation peut affecter les institutions de manière positive. Le premier impact est la conséquence du transfert des décisions au niveau supranational. L'existence d'une entité supérieure, avec un pouvoir coercitif, qui s'attache essentiellement au bien-être collectif, peut s'opposer aux groupes de pression nationaux. Leur pouvoir est alors réduit. Le second impact est le fait du nombre restreint de partenaires et de la diversité des intérêts nationaux. Les auteurs modélisent le comportement du gouvernement selon deux incitations : les besoins économiques et les incitations politiques liées aux groupes de pression : $G = -\left[(\bar{g} - g)^2 + \gamma(\theta - g)^2 \right]$

avec g le niveau d'intervention effectif, \bar{g} le niveau d'intervention optimal sur le plan économique, et θ niveau d'intervention demandé par les groupes de pression. Ces derniers cherchent à maximiser leur utilité : $U = \alpha g - (\theta - \bar{g})^2$

Le premier terme représente les bénéfices privés de l'intervention publique et le deuxième terme fait référence aux coûts de l'incitation. Le modèle se résout en deux étapes. Les groupes de pression offrent un niveau d'incitation θ , à partir duquel le gouvernement va définir son degré d'intervention g . A l'optimum, il en résulte que les incitations offertes par les groupes de pression sont égales à : $\theta = \bar{g} + \frac{\alpha\gamma}{2(1+\gamma)}$

Et le niveau d'intervention offert par l'Etat est : $g = \bar{g} + \frac{\alpha}{2} \left[\frac{\gamma}{(1+\gamma)} \right]^2$

Autrement dit, en présence de groupe de pression, le gouvernement a tendance à offrir une intervention plus importante que nécessaire. DE MELO, PANAGARIYA & RODRIK expliquent cette conclusion par une « inconsistance intertemporelle » qu'exploitent les groupes de pression. L'optimum pour le gouvernement ex-ante est d'offrir un niveau d'intervention égal à \bar{g} , alors que son optimum ex-post est de fournir g . Pour se maintenir, le gouvernement recherche un support politique qui conduit à une surenchère dans le degré d'intervention publique (MORISSON [1989]). Lors de l'intégration, le gouvernement supra-national cherche à maximiser sa fonction objectif, sous l'influence des lobbies nationaux. A l'optimum, il en résulte que les incitations offertes par chaque groupe de pression sont plus faibles que précédemment :

$$\theta = \bar{g} + \frac{\alpha\gamma}{4(1+\gamma)} \text{ et } \theta^* = \bar{g}^* + \frac{\alpha\gamma}{4(1+\gamma)}$$

L'intégration régionale modère la demande d'intervention des groupes de pression, puisque chaque groupe a un impact plus faible sur le processus de décision. Le bénéfice marginal d'une intervention publique diminue. Par ailleurs, chaque groupe a intérêt à laisser l'autre assurer les coûts liés à la demande d'intervention. C'est ce que DE MELO, PANAGARIYA et RODRIK appellent l'effet de dilution.

Au niveau régional, la demande d'intervention devient : $\theta_r = \frac{1}{2}(\bar{g} + \bar{g}^*) + \frac{\alpha\gamma}{4(1+\gamma)}$

Tant que $\bar{g} \neq \bar{g}^*$, les niveaux d'intervention effectifs reçus par chacun des pays sont modifiés. Si $\bar{g} > \bar{g}^*$, le pays domestique voit la puissance de ses lobbies diminuer de manière plus intense puisque le niveau d'intervention effectif est plus faible que celui attendu par les groupes de pression nationaux. Au contraire, dans le pays étranger, le niveau d'intervention effectif est supérieur à celui attendu par ses propres groupes de pression. DE MELO, PANAGARIYA et RODRIK définissent ce phénomène comme un effet d'asymétrie.

Le niveau d'intervention agrégé devient : $g = \frac{1}{2}(\bar{g} + \bar{g}^*) + \frac{\alpha}{4} \left[\frac{\gamma}{1+\gamma} \right]^2$

Après intégration, le niveau d'intervention effectif dépend des effets de dilution et d'asymétrie. Le premier diminue le niveau total d'intervention publique alors que le second le réduit que dans un seul pays.

Sur le plan économique, les effets de l'intégration sont mesurés à partir des fonctions objectif des gouvernements.

$$\text{En autarcie : } \bar{G}_N = \bar{G}_N^* = - \left(\frac{\alpha^2}{4} \right) \left[\frac{\gamma}{(1+\gamma)} \right]^4 \quad (1)$$

Lors de l'intégration :

$$\bar{G}_1 = - \left\{ \frac{1}{2} (\bar{g} - \bar{g}^*) - \left(\frac{\alpha}{4} \right) \left[\frac{\gamma}{(1+\gamma)} \right] \right\}^2 \quad (2)$$

et

$$\bar{G}_1 = - \left\{ \frac{1}{2} (\bar{g}^* - \bar{g}) - \left(\frac{\alpha}{4} \right) \left[\frac{\gamma}{(1+\gamma)} \right] \right\}^2 \quad (3)$$

Dans le cas où les deux pays seraient parfaitement symétriques, c'est à dire $\bar{g} = \bar{g}^*$, les coûts pour le gouvernement d'un interventionnisme sont plus importants dans le cas d'une non-intégration. Ceci est entièrement la conséquence d'un effet de dilution et représente les gains économiques d'une union politique. Au contraire, si les deux pays sont asymétriques, il faut intégrer dans le raisonnement les effets d'asymétrie. Les retombées ne sont positives que si les intérêts des pays ne sont pas trop divergents. Le cas échéant, la décision médiane prise par l'institution régionale peut aller à l'encontre des intérêts de chacun des pays ou, à l'extrême, aucune décision n'est prise. Le processus de régionalisation se vide de sens. Si les pays sont très proches, les groupes de pression peuvent prendre position dans les institutions au niveau régional. Si l'un des deux effets venait à ne pas se réaliser, la crédibilité souhaitée ne serait pas atteinte.

Dans cette optique, De MELO, PANAGARIYA et RODRIK présentent l'intérêt d'une régionalisation politique et les retombées sur la sphère économique en termes de crédibilité. A long terme, la coordination des politiques économiques ne peut que conduire à une stabilité institutionnelle en même temps qu'à une réduction des gaspillages. Il s'ensuit, une plus grande crédibilité. Le tout favorise la croissance. Cette analyse met en avant l'importance des objectifs communs dans la puissance des institutions régionales. Si l'un des deux facteurs n'est pas observé, il s'ensuit un échec dans le processus de régionalisation. Mais le modèle semble très éloigné de la réalité. Quel que soit l'échelle de temps que l'on considère, les effets de l'Union européenne devraient avoir eu des effets sur l'emploi et la croissance, or si c'est bien l'inverse que nous avons vu, alors il faut convenir : soit que le cadre théorique de l'analyse n'est pas fondé, soit que les politiques mises en place sont erronées.

- **Forme institutionnelle et développement**

Par la suite, la théorie s'est interrogée sur la comptabilité des institutions dans un processus d'intégration et de leurs effets sur le développement. Le courant théorique dit New Institutional Economics (NIE) qui repose essentiellement sur la théorie des jeux a mis en avant le rôle des conditions initiales dans la constitution d'un système institutionnel efficace. Ainsi, il relève l'importance de la cohérence des règles institutionnelles en même temps que leur dépendance envers l'architecture globale de la société afin d'assurer leur efficacité. Ainsi, le bon fonctionnement d'un système politique ou de règles juridiques n'est assuré que si la structure institutionnelle est adéquate. Il en ressort que la modernisation des normes juridiques peut, dans certains cas, ralentir la croissance économique si elle est en inadéquation avec le fonctionnement, les normes et l'idéologie de la société. Le plus souvent, les nouvelles règles institutionnelles, inspirées des économies développées du Nord, mises en place dans les pays en développement correspondent à un système moderne, avec des firmes

exploitant des économies d'échelle et intensives en capital. Dans le cas des pays en développement, leur introduction conduit à désorganiser le système dominant de production de type familial (LIN & NUGENT [1995]). D'une manière générale, une structure institutionnelle adéquate doit assurer une baisse des coûts de transaction en diminuant les risques liés à la conclusion du contrat. On perçoit immédiatement la difficulté de construire les mouvements de régionalisation de jure. Cela revient à dire que dans tous les cas, les modèles de développement occidentaux ne sont pas forcément exportables. La Banque Mondiale [1991] néanmoins continue à lister les changements institutionnels qui assurent le développement économique et qui expliquent les échecs de ces stratégies dans les pays en développement, un peu comme s'il existait des variables « naturelles » à l'origine du décollage.

La nature du pouvoir politique ainsi que l'idéologie sont fondamentales. Ainsi, un pouvoir autoritaire qui cherche à maximiser le bien-être de ses membres peut entreprendre des réformes institutionnelles qui s'opposent à la croissance économique. Dans le cas d'une intégration régionale, le transfert d'une partie des pouvoirs vers une autorité supra-nationale peut conduire à des blocages dans le processus de régionalisation. Par exemple, les réformes institutionnelles nécessaires afin d'assurer la libre-convertibilité des monnaies entre les pays du bloc régional peuvent n'être jamais entreprises. Du fait que la répartition des gains d'une telle politique n'est pas uniforme, les agents au pouvoir peuvent bloquer le processus d'innovation s'ils sont perdants. Il y aurait cependant beaucoup à dire sur ce type de logique parce qu'il y a souvent une confusion chez les économistes entre un pouvoir fort et un pouvoir répressif. Dans les pays asiatiques, notamment la Corée du Sud, le pouvoir a souvent été présenté comme répressif, voire dictatorial, pourtant c'est ce même pouvoir qui a imposé les réformes de structures et donné au pays les moyens de son développement. A l'inverse, les pays maghrébins ont souvent eu des gouvernements répressifs, mais qui manifestaient aussi une absence de volonté politique nationale dans la transformation des structures productives et des normes de la vie sociale.

De la même manière, l'idéologie, qui permet de réduire les coûts de stabilité du système, s'appuie sur une propagande plutôt que sur le stock de connaissances en sciences sociales. L'ouverture sur l'extérieur suppose alors une modification des idéologies qui peut être en contradiction avec le système existant. La régionalisation s'appuie sur un courant libéral en opposition avec les régimes plus ou moins centralisés des pays en développement. Il en résulte un problème d'adéquation entre le support des gouvernements et la mise en place de nouvelles politiques économiques (FERNANDEZ & RODRICK, [1991], MORISSON [1989])

Enfin, il est aisé de vérifier un lien entre le choix du système politique et l'analyse sociale dominante. Mais comment définir un système institutionnel optimal alors que les analyses des sciences sociales se consacrent aux pays développés ? Les politiques libérales soutenant la répartition des ressources par le marché ne peuvent être efficaces dans les pays en développement où les marchés ne sont pas développés. Se pose aussi le problème de savoir comment instituer un système efficace alors que le fonctionnement de la société est le plus souvent inconnu. D'une manière générale, le rapport entre les bénéfices et les coûts d'un changement institutionnel augmente avec le revenu du pays mais diminue avec la taille. Par ailleurs, le soutien populaire s'accroît avec la faiblesse de la concentration géographique de la population ou des industries.

2- 2-2- L'interdépendance économique source de régionalisation institutionnelle

Une intégration économique multiplie l'interdépendance entre les pays selon deux canaux définis par GENBERG et NADAL De SIMONE [1993]. En modifiant les composantes structurelles de l'économie, l'interdépendance économique va alimenter un besoin d'intégration institutionnelle afin d'assurer la compatibilité des deux systèmes.

- Les effets de l'intégration sur l'intervention publique

On peut commencer par analyser les effets d'un rapprochement de deux économies sur la demande de biens publics. CASELLA [1992] montre que lorsque l'échange est facilité dans l'un des pays, ce dernier a intérêt à développer un grand marché et à absorber les pays limitrophes. En l'absence d'intégration, les différences institutionnelles réduisent la productivité des biens publics, et diminuent les rendements à l'échange. Les institutions des pays limitrophes deviennent inefficaces et bloquent le développement économique de part et d'autre. Il devient alors nécessaire d'uniformiser les législations nationales, de renforcer les mécanismes d'échange et de règlement des conflits. Les besoins d'uniformisation et d'intervention publique vont se faire sentir également dans le domaine financier. La multiplication des échanges et la nécessité de développer des systèmes de compensation efficaces obligent les autorités à harmoniser les règles prudentielles et les normes contractuelles. En retour, l'harmonisation juridique entraîne inévitablement un accroissement du degré d'intégration et une interdépendance économique.

- Les besoins de coopération économique

La politique économique est perçue dans la théorie comme un élément exogène et un outil d'action des gouvernements. Or dans un cadre d'économie ouverte ou d'intégration régionale, les choix politiques d'un pays ont des répercussions sur les autres économies. BRUNNER & NAKNOI [2003] reprennent le modèle OBSTFELD & ROGOFF [1995] en intégrant la dimension géographique. Ils prennent alors en compte les effets de l'intégration, via une baisse des coûts à l'échange, sur les agrégats macro-économiques. Dans une version dynamique, ils montrent non seulement qu'ils influencent les prix relatifs et l'allocation des biens, mais qu'ils sont aussi un critère déterminant l'ampleur de la transmission des chocs domestiques et étrangers sur l'économie nationale. La variation de la demande nationale pour les produits domestiques peut s'écrire :

$$\hat{y}_t = \alpha \left(\frac{q}{P} \right)^{1-\theta} \left\{ \hat{Q}_t - \theta (\hat{q}_t - \hat{P}_t) \right\} + \left(1 - \alpha \left(\frac{q}{P} \right)^{1-\theta} \right) \left\{ \hat{Q}_t^* - \theta (\hat{q}_t - \hat{P}_t^* - \hat{E}_t) \right\} \quad (4)$$

avec : \hat{X} notant la variation par rapport à la situation d'équilibre et l'astérisque l'étranger, $\hat{Q}_t = \hat{C}_t + \hat{G}_t$, avec C la consommation privée et G la consommation publique, α la taille du pays et θ l'élasticité de substitution entre les biens, q prix à la production, P prix à la consommation, E le taux de change.

Les variations autour de l'équilibre ont deux sources : une première domestique qui correspond au premier terme de l'équation puis une variation d'origine étrangère, correspondant au second. Ainsi, un choc dépend de la taille du pays et du prix relatif intérieur des biens domestiques. Comme ce rapport est d'autant plus faible que le pays

est grand ou que les coûts à l'échange sont forts, un grand pays ou un pays qui commerce peu sont moins sensibles aux chocs externes. Mais ils sont plus réactifs aux chocs domestiques. L'ouverture est alors un moyen de réduire la sensibilité de l'économie aux chocs domestiques, mais elle est aussi source de perturbations dans le sens où l'ouverture permet « d'importer » les chocs étrangers. Ainsi, un pays qui décide de financer son déficit budgétaire par une expansion monétaire a des influences sur ses partenaires. L'émission monétaire augmente les liquidités dans le pays d'origine entraînant une baisse des taux d'intérêt réels. Les consommateurs arbitrent en faveur de leur consommation présente au détriment de leur consommation future. Par ailleurs, la hausse du stock de monnaie génère aussi une dépréciation du taux de change réel favorisant les exportations mais diminuant le volume des importations. Tant que le premier effet est plus fort que le second, le pays domestique connaît une expansion de l'output. D'après l'équation (4), les effets sur la demande de biens domestiques sont d'autant plus faibles que le pays est ouvert sur l'extérieur. Au contraire, la demande est plus sensible aux variations du taux de change réel ou nominal qu'implique une politique monétaire expansive même si ces dernières sont de moins en moins importantes. Lors d'une intégration commerciale, la baisse des coûts de transport favorise un ajustement sur les échanges plutôt que sur les taux de change. La demande domestique est plus sensible aux prix relatifs.

Cependant, dans le cas des pays en développement, la proximité dans les dotations factorielles et la spécialisation dans des produits faiblement différenciables, conduisent à favoriser l'ajustement des déséquilibres commerciaux par les taux de change (DE LA TORRE & KELLY [1992]). Cet effet est d'autant plus important que les déséquilibres macro-économiques se répercutent par une surévaluation du taux de change réel. Alors que les économies en s'ouvrant deviennent plus sensibles aux variations de taux de change réels, ce dernier est l'une des principales variables d'ajustement dans le cas des pays en développement. La coopération en termes de change se trouve être un facteur clé dans le processus de réussite de la régionalisation et ceci quel que soit le régime de change choisi. Dans un contexte de parités fixes, il est nécessaire de développer les échanges de capitaux ou de biens et services afin d'assurer l'équilibre extérieur. Or, dans le cas des pays en développement, le mode de fonctionnement des économies bloque les ajustements monétaires. Le choix de cette stratégie peut faire éclater les mouvements de régionalisation sud/sud. De même, si un taux de change flexible permet aux économies de maintenir leurs objectifs économiques sans tenir compte du contexte international, l'interdépendance économique est toujours observée. La volatilité des taux de change et les tendances à une déviation par rapport à la parité des pouvoirs d'achat ont des répercussions sur le prix des actifs. Apparaît alors le phénomène d'« overshooting ». Par ailleurs, cette stratégie n'est valable que dans un contexte où les marchés financiers sont peu intégrés. Le cas échéant apparaît une incompatibilité entre le développement commercial et l'ajustement nécessaire.

De la même manière, une libéralisation des échanges entre pays partenaires naturels implique le plus souvent un ajustement des finances publiques. La baisse de la consommation domestique est d'autant plus forte que le pays est fermé. Au contraire, l'ajustement étranger est d'autant plus ressenti que le pays est ouvert. Le second terme de l'équation (4) domine. Les effets de l'ouverture commerciale sur les finances publiques sont d'autant plus forts dans les pays en développement, que des sources fiscales alternatives sont inexistantes ou coûteuses à mettre en place.

Ce modèle montre les effets de diffusion des choix politiques sur les économies voisines. L'intégration commerciale implique une interdépendance macro-économique d'où un besoin d'intégration politique ou institutionnelle. L'absence de coordination réduit les gains potentiels de l'intégration économique. Par ailleurs, les variations de taux de change réels constituent le lien principal entre l'intégration économique et la diffusion des politiques macro-économiques.

Il est également important de noter que la coopération est une condition nécessaire au succès d'un processus de régionalisation mais pas une condition suffisante. En l'absence de gains économiques suffisamment importants ouvrant la voie à un système de compensation, la coopération ne peut conduire au maintien de la régionalisation. Cependant, si elle n'était pas, l'équilibre obtenu est sous-optimal (GENBERG & NADAL DE SIMONE [1993]).

2-3- Enjeux et limite de la régionalisation sud/sud

Dans cette seconde partie, nous nous proposons de revenir plus précisément sur l'intérêt d'une régionalisation sud/sud dans le contexte d'un partenariat euro-méditerranéen.

2-3-1- La nécessité de rationaliser l'ensemble institutionnel

L'expérience récente montre que la multiplication des accords euro-méditerranéens et autres accords bilatéraux liant les pays de la région est un véritable obstacle à l'unité régionale (KRUEGER [1992], BHAGWATI, GREENAWAY & PANAGARIYA [1998]). Outre le problème d'efficacité, leur élaboration et leur développement mobilisent des ressources rares au Sud de la Méditerranée. Ainsi la rationalisation de l'ensemble institutionnel semble un préalable fondamental. La multiplication des accords est, d'une manière générale, incompatible avec la nécessité d'une transparence dans les politiques économiques (KRUEGER [1992]).

Comme le montre la figure n°1, la prolifération des accords rend le contexte coopératif problématique et nuit à la constitution d'une unité régionale. Dans une configuration d'une telle complexité, il est difficile d'appréhender la réalité des échanges entre les nations. L'opacité du système augmente les coûts liés à l'information. Il en résulte la formation de lobbies, ou une organisation des minorités qui bloquent tout changement en faveur d'un système plus efficace (KRUEGER [1992]). C'est évidemment à ce niveau que doit se manifester l'autorité de l'Etat, non pas comme un instrument de répression, mais pour imposer une vision claire de l'avenir à travers des réformes institutionnelles.

Par ailleurs, les accords sont le plus souvent le résultat de marchandages diplomatiques où la cohérence économique passe au second plan. De même, les règles définies par un partenariat peuvent se révéler en contradiction avec des accords parallèles. Les traités bilatéraux viennent se chevaucher sur des accords multilatéraux. Ainsi, la plupart des pays sont membres de la Ligue Arabe et signataires de l'accord de libre-échange multilatéral. A côté de cela, des accords bilatéraux sont signés entre pays déjà membres de la Ligue Arabe. Il existe des risques d'incompatibilité non seulement entre les accords mais aussi entre les politiques économiques.

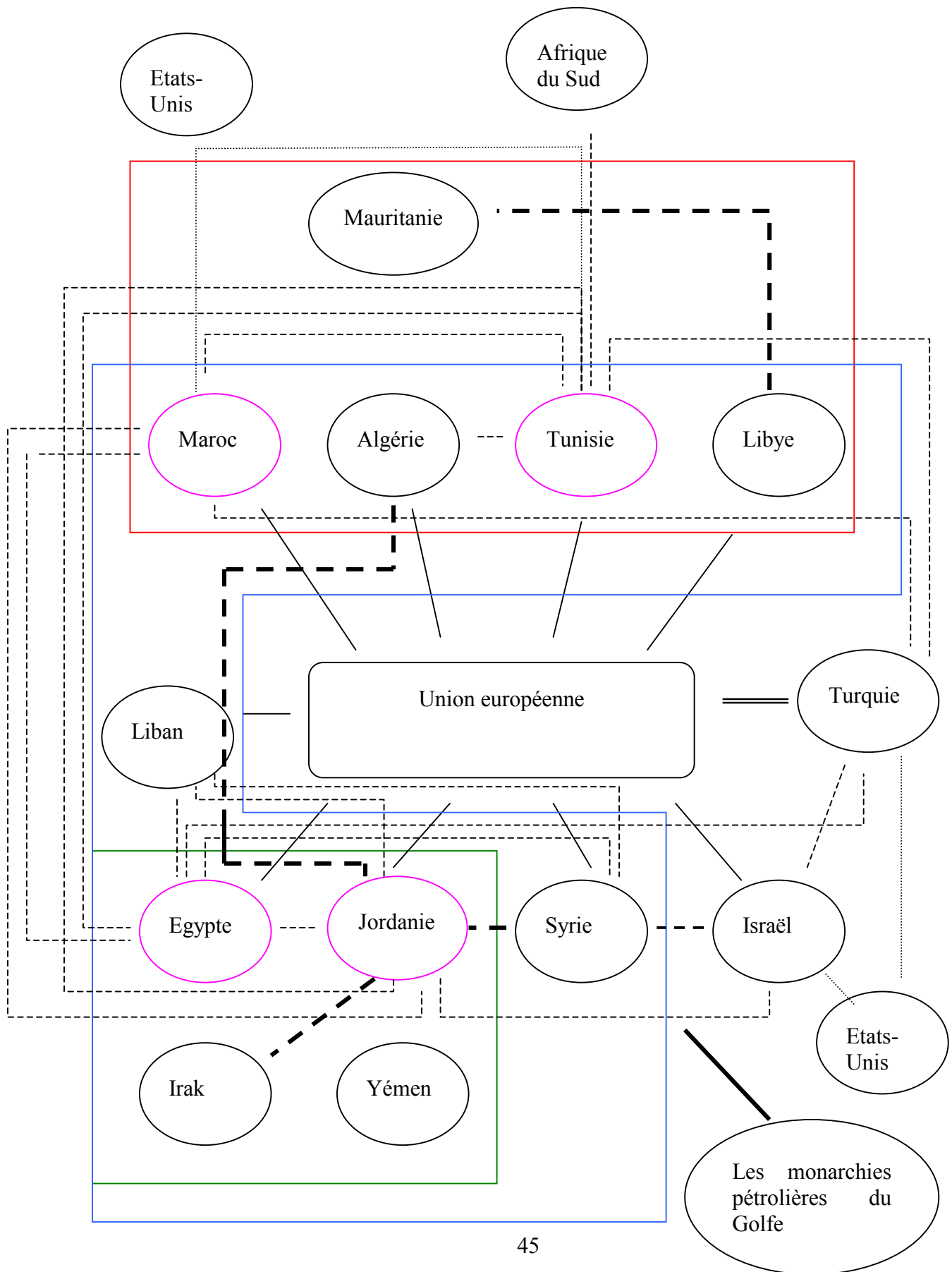
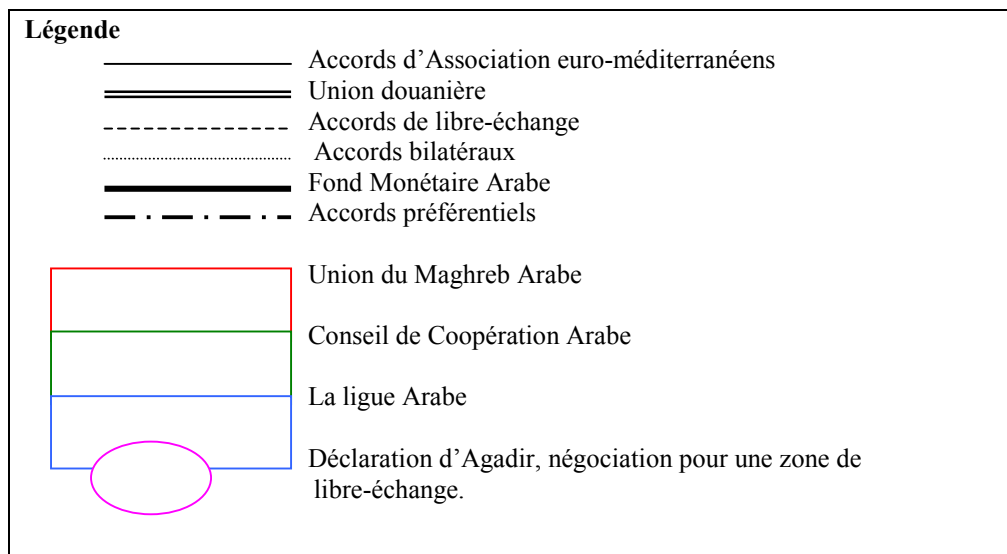


Figure n°1 : Phénomène du « Spaghetti Bowl » (BHAGWATI [1995])



Le problème de coordination se complique dans un contexte de multiplicité des traités. Les politiques économiques ont des objectifs à la fois micro-économiques et macro-économiques. Il existe également des effets de retour entre les instruments et les politiques commerciales. Ces derniers peuvent aller à l'encontre des effets recherchés. L'harmonisation réduit également les perspectives d'action individuelle de chacun des membres (BALASUBRAMANYAN & GREENAWAY [1993]) nuisant à l'intégration. Les bénéfices d'une politique commerciale peuvent s'éroder si des concessions sont accordées à des pays tiers. Des conflits dans les politiques peuvent également apparaître faisant éclater tout consensus.

2-3-2- Les enjeux et les limites d'une régionalisation sud/sud

- Non respect des conditions essentielles

Face aux effets de détournement qui nuisent à la régionalisation et posent des problèmes de cohérence de l'accord en l'absence de mécanismes compensateurs, certaines règles doivent être respectées.

En premier lieu, la régionalisation doit se faire entre partenaires naturels. Si une libéralisation des échanges avec le principal partenaire commercial met à mal les finances publiques, les effets de détournement sont réduits. Or le projet d'intégration sud/sud concerne des pays qui ne sont pas des partenaires naturels. Les risques de détournement sont alors importants. Dans ces conditions, les pertes subies par les deux pays peuvent contrebalancer les gains à la régionalisation. Néanmoins, cette analyse suppose que la politique commerciale envers les pays tiers reste inchangée. Or, ce projet s'inscrit dans le cadre d'une ouverture sur l'Europe. Dans ce cas, les risques d'un détournement des échanges sont réduits. Cependant, aucune perspective en termes d'intégration sud/sud n'est à attendre.

En second lieu, les spécialisations des pays concernés limitent les perspectives d'une régionalisation économique fondée sur une institutionnalisation des échanges.

VENABLES [2000] analyse le cas d'une régionalisation entre pays ayant des spécialisations similaires, en tenant compte des « avantages comparatifs relatifs ». Pour cela, il généralise le modèle de VINER à n biens. Apparaît ainsi, un *continuum* de biens qu'il est possible de produire. Il s'ensuit que les pays peuvent être classés selon leur avantage comparatif. Il existe deux catégories de pays : ceux possédant des « avantages comparatifs extrêmes » et ceux affichant des « avantages comparatifs intermédiaires ». La première regroupe tous les pays les plus riches ou les plus pauvres caractérisés par des dotations factorielles intensives en capital humain ou en main d'œuvre non-qualifiée. Il démontre ainsi que les effets de détournement sont subis par les pays dont les avantages comparatifs sont extrêmes, alors que les effets de création se font au bénéfice des pays ayant des avantages comparatifs intermédiaires. L'impact global dépend de l'ampleur de ces deux forces.

- Vers une division du travail et une complémentarité plutôt qu'une concurrence.

Les pays du Sud se présentent le plus souvent comme des concurrents sur le marché européen : ils cherchent à dynamiser les exportations vers l'Union européenne dans quelques secteurs clés comme l'industrie textile-habillement. Ils espèrent alors créer des complémentarités avec l'Europe au détriment de l'intégration Sud/Sud. Pourtant les pays sud-méditerranéens sont caractérisés par des niveaux de développement différents. Dans l'espace maghrébin, l'hétérogénéité des pays peut contribuer à développer des complémentarités à travers la désintégration verticale des processus de production. En s'appuyant sur le comportement des firmes, les pays du Sud peuvent développer les partenariats industriels favorisant alors le transfert technologique et de ce fait le développement. Les travaux de GROSSMAN & HELPMAN [2002a, b, c] relatifs à l'« outsourcing » ouvrent des perspectives de développement dans le cadre d'une intégration nord/sud soutenue par une intégration Sud/Sud. Les firmes ont à leur disposition deux stratégies : l'intégration verticale ou l'outsourcing (GROSSMAN & HELPMAN [2002a]). Les auteurs définissent la seconde stratégie, pas seulement comme une activité d'échange de matières premières et de produits finis ou semi-finis entre les pays, mais aussi comme le résultat d'un partenariat entre les différentes firmes. Celles-ci doivent alors entreprendre une activité de recherche de partenaires produisant des biens intermédiaires afin de fabriquer un produit différencié qui sera commercialisé. Elles devront alors établir des contrats de moyen ou de long terme, générant des coûts additionnels de part et d'autre.

Une firme qui désire recourir à un mode de production intégré verticalement bénéficie d'un contrôle de la production des inputs, mais elle perd les bénéfices liés à la spécialisation. Au contraire, l'outsourcing élimine l'inconvénient précédent en diminuant la taille de l'entreprise, mais il se réalise dans un environnement plus incertain. La firme doit rechercher un partenaire qui produit exactement l'input qui lui est nécessaire, s'assurer que la firme extérieure produit des biens de qualités. Il se peut aussi qu'il n'existe pas de partenaire et elle devra alors sortir du marché.

Ainsi une firme choisit une activité d'outsourcing dès que les conditions suivantes sont observées.

$$r_O = \frac{\omega(1-\alpha)}{1-\omega} \frac{k_s}{k_m} \text{ et } A_O = \frac{(\alpha\omega)^{-\frac{\alpha}{1-\alpha}} k_m}{\omega(1-\alpha)} \frac{r_O}{\eta(r_O)}$$

avec l'indice O marquant une structure d'outsourcing, $r = \frac{m}{s}$ décrit le ratio entre les producteurs de biens intermédiaires (m), et les producteurs de biens finals (s) et A la demande minimale afin que l'industrie soit viable.

ω désigne le pouvoir de négociation des producteurs de biens intermédiaires, α le degré de différenciation entre les produits finals, k_i la quantité de travail nécessaire à la production d'un bien intermédiaire ou final et $\eta(r)$ la probabilité de trouver un partenaire étant donné le nombre de firmes m et s. Les auteurs postulent dans un premier temps la présence d'économies d'échelle constantes. Ainsi, le fait de doubler le nombre de firmes m et s, la probabilité de trouver un partenaire double. Il y a alors s_0 firmes spécialisées et m_0 producteurs de biens intermédiaires tels que :

$$s_0 = [(1-\omega)\mu L]/k_s \text{ et } m_0 = [(1-\alpha)\omega\mu L]/k_m$$

En revanche, la firme décide d'intégrer la filière de production dès que la demande atteint le niveau suivant :

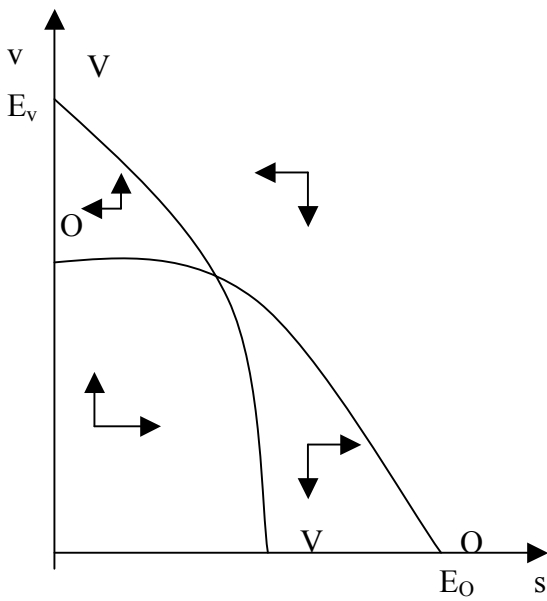
$$A_I = \frac{(\lambda/\alpha)^{\alpha/(1-\alpha)}}{1-\alpha} \text{ avec } \lambda \text{ le coût marginal de production.}$$

Les auteurs déterminent deux types d'équilibre. En effet, il est impossible d'observer simultanément des firmes intégrées verticalement et des firmes recourant à l'outsourcing. Le ratio $\frac{A_I}{A_O} = \omega(\lambda\omega)^{\alpha/(1-\alpha)} \frac{\eta(r_O)}{r_O} \frac{k_v}{k_m}$ gouverne la structure industrielle.

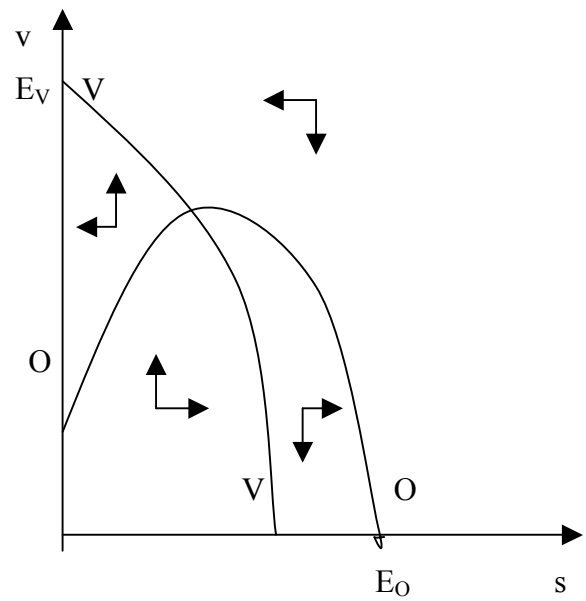
Ainsi, l'intégration verticale est observée dès que $A_I < A_O$ et l'outsourcing est privilégié dès que la relation inverse est satisfaite.

Une stratégie de désintégration verticale est plus avantageuse dès que λ est élevé. Le coût marginal lié à une structure productive intégrée réduit les perspectives de profit et présente l'outsourcing comme une alternative plus efficace. De même, une hausse de $\eta(r_O)$ c'est à dire une amélioration des moyens de communication, favorise la probabilité de rencontrer un partenaire. Dans ces conditions, la demande minimale à partir de laquelle l'outsourcing devient une stratégie efficace diminue. Enfin, il est important de noter que la taille de l'économie ou de l'industrie n'influence pas le choix des firmes à recourir ou non à l'outsourcing. Cependant, elle a des répercussions sur le nombre de firmes présentes sur le marché lorsque l'équilibre est celui de la désintégration verticale du processus de production. Néanmoins, si l'hypothèse des rendements d'échelle constants est rompue, la taille de l'économie détermine la structure industrielle. Deux cas de figures sont observés par les auteurs : lorsque les

rendements croissants sont faibles (graphique 3A) et lorsqu'ils sont importants (graphique 3B)



Graphique n°3 A : Rendements croissants faibles (Source: GROSSMAN & HELPMAN [2002a])



Graphique n°3 B : Rendements croissants forts (Source: GROSSMAN & HELPMAN [2002a])

Les courbes VV et OO représentent les combinaisons de s et de v qui assurent les profits nuls. Ainsi, si l'économie se situe en deçà de VV (ou de OO), les firmes intégrées (recourant à l'outsourcing) affichent des profits positifs générant une entrée de concurrents. Au contraire, si l'économie est au-dessus, on constate une sortie des firmes, conséquence de profits négatifs. Leur intersection correspond à un équilibre mixte avec à la fois des firmes intégrées et des firmes externalisant une partie de leur production. Cependant, cet équilibre est instable. Au contraire, les équilibres E_o et E_v sont stables et ce sont les conditions de l'économie qui déterminent l'un ou l'autre. Ainsi, plus la taille de l'économie est importante, plus les firmes recourront à l'outsourcing. En augmentant la probabilité de trouver un partenaire, les firmes renoncent à l'intégration et exploitent les bénéfices de la spécialisation. L'efficacité de l'économie est alors plus importante. Il est alors intéressant pour un pays, où les firmes recourent à l'outsourcing, d'intégrer un processus de régionalisation. De la même manière, la taille du territoire peut être aussi un facteur d'attractivité comme le démontrent GROSSMAN & HELPMAN [2002,b]. Une fois que les firmes ont choisi l'outsourcing, elles doivent définir leur lieu de localisation. GROSSMAN & HELPMAN [2002,b] développent un modèle où les firmes peuvent entreprendre des partenariats soit avec des entreprises situées dans les pays développés du Nord, soit dans un pays en développement, le Sud. Par ailleurs, du fait de la croissance actuelle de l'activité d'outsourcing dans le processus de production mondial, l'intégration peut être une opportunité pour lutter contre la marginalisation des pays en développement.

Les entreprises doivent rechercher un partenaire expérimenté, puis le convaincre de produire pour elles l'input nécessaire et adapté à leurs besoins. Une fois le partenaire trouvé, il faut que ce dernier accepte de construire un prototype, et ce n'est qu'après cette première expérience que se négocie le partenariat. Eventuellement, la firme spécialisée peut offrir un dédommagement (P) à la firme produisant le bien intermédiaire⁴. Ainsi :

$$P^i(x) = \begin{cases} \frac{1}{2} w^i \mu^i x & \text{si } \frac{S^i}{2w^i \mu^i} < x \leq \frac{S^i}{2w^i \mu^i (1-\gamma^i)} \\ 0 & \text{sinon} \end{cases}$$

et l'investissement (I) pour le prototype :

$$I^i(x) = \begin{cases} w^i \mu^i x & \text{pour } x \leq \frac{S^i}{2w^i \mu^i (1-\gamma^i)} \\ 0 & \text{sinon} \end{cases}$$

avec $i = \{N, S\}$ soit le Nord, soit le Sud, w le salaire, et μx la productivité du travail pour la fabrication du prototype. L'investissement est fonction de la distance entre la nature de l'input proposé et les besoins du producteur de biens finals. S correspond aux profits que les firmes partageront si les négociations débouchent sur un partenariat. Enfin, le paramètre γ fait référence à l'incomplétude des contrats dans les premières phases de la négociation. Il correspond à la « qualité vérifiable » par un tiers en cas de désaccord.

⁴ Les auteurs simplifient leur analyse en posant le pouvoir de négociation $\omega = \frac{1}{2}$

Il ressort que le contrat d'investissement et le comportement de la firme dépendent de plusieurs paramètres : la fiabilité institutionnelle qui assure plus de force à ce premier contrat, la distance technologique entre les deux firmes et les profits potentiels obtenus si une coopération de plus long terme est entreprise. Il ressort de cette conclusion que trois configurations sont possibles.

D'une part, le producteur d'input effectuera un investissement dans le prototype dès que les risques du premier contrat, $2w^i\mu^i(1-\gamma^i)x$, sont inférieurs aux profits attendus $\frac{S^i}{2}$ d'un partenariat.

En revanche, l'investissement sera partagé par les deux firmes dès que les profits éventuels sont inférieurs aux coûts de production du prototype.

Le producteur de biens intermédiaires produira le prototype dès que les profits sont supérieurs aux coûts sans compensation. Si les profits sont inférieurs aux coûts de production du prototype, mais supérieurs aux risques du contrat, il produira le bien intermédiaire avec une compensation. Si aucune des deux conditions n'est réunie, il n'y aura pas de production du prototype et aucun partenariat. Si les firmes choisissent de maintenir leur partenariat, elles partageront leurs profits d'où la quantité d'inputs produite :

$$y^i = A \left(\frac{w_i}{\alpha} \right)^{-\varepsilon}$$

Le paramètre ε représente l'élasticité de substitution entre chaque paire de bien y .

Les firmes développent alors un effort de recherche de partenaire tel que :

$$r^i = \begin{cases} \frac{m^i S^i}{2w^N \eta^i} & \text{si } m^i \leq \min \left\{ \frac{w^N \eta^i}{w^i \mu^i}, \sqrt{\frac{w^N \eta^i}{S^i}} \right\} \\ \frac{S^i}{2w^i \mu^i} & \text{si } \frac{w^N \eta^i}{w^i \mu^i} \leq m^i \leq \frac{w^i \mu^i}{S^i} \\ \frac{1}{2m^i} & \text{sinon} \end{cases}$$

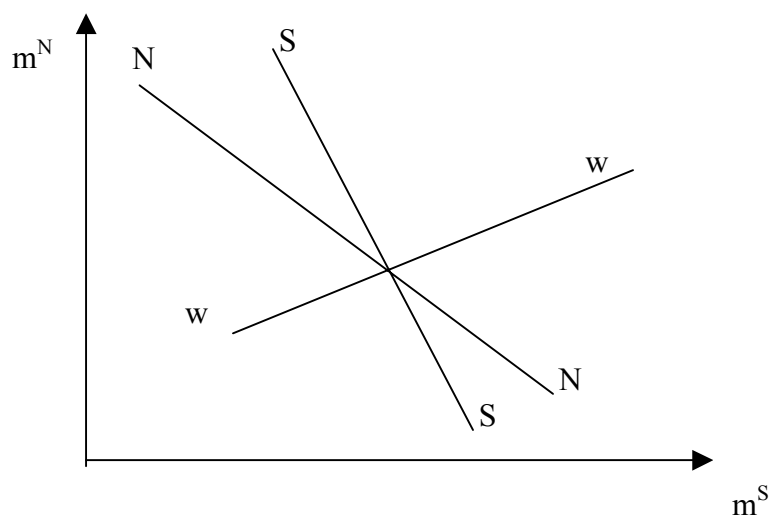
avec m , le nombre de producteurs de biens intermédiaires dans la région i .

A l'équilibre, il existe une combinaison de producteurs au Nord et au Sud, tel que l'équilibre sur le marché du travail soit respecté dans les deux économies. Ainsi pour le Sud, on obtient l'équation SS :

$$(1-\beta)(wL^N + L^S) + 2\frac{1+\alpha}{1-\alpha} m^S f_m^S = L^S \text{ et pour le Nord (NN)}$$

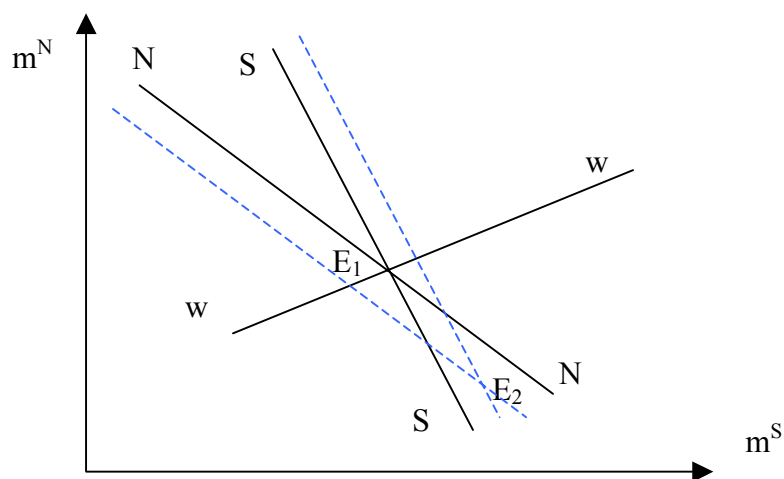
$$\frac{1}{2}(1-\alpha)\beta \left(L^N + \frac{1}{w} L^S \right) + 2\frac{1+\alpha}{1-\alpha} m^N f_m^N = L^N$$

L correspond à la main d'œuvre disponible dans chaque région et f représente la quantité de travail nécessaire au design du produit. Les simulations conduisent à une multiplicité des équilibres, mais un seul est stable. Autour de l'équilibre stable, on observe les relations suivantes :



Graphique n°4 : Equilibre entre les producteurs du Nord et du Sud
 (Source : GROSSMAN & HELPMAN [2002b])

La courbe ww détermine les combinaisons de m^S et m^N tel que le salaire relatif w assure des profits égaux dans les deux régions. Une croissance de la taille du Sud, suite à un mouvement de régionalisation, se répercute dans une hausse de l'offre de travail dans cette région et donc un déplacement de la courbe SS vers la droite. Dans les pays du Nord, l'élargissement au Sud signifie un accroissement des débouchés et donc une hausse de la demande pour les biens différenciés. La courbe NN se déplace vers la gauche. La création d'un grand marché au Sud induit alors une entrée de producteurs de biens intermédiaires dans cette région et une diminution au Nord. Le nouvel équilibre, se situant en dessous de la courbe ww implique une baisse du salaire relatif et donc une hausse des conditions de rémunération de la main d'œuvre au Sud. Si l'élargissement conduit à un excès d'offre au Sud et une demande excédentaire au Nord, la redistribution des activités de production liées à l'outsourcing contribue à réguler les marchés de part et d'autre et compense les effets premiers de l'intégration.



Graphique n°5 : Effet d'une régionalisation au Sud
(Source : GROSSMAN & HELPMAN [2002b])

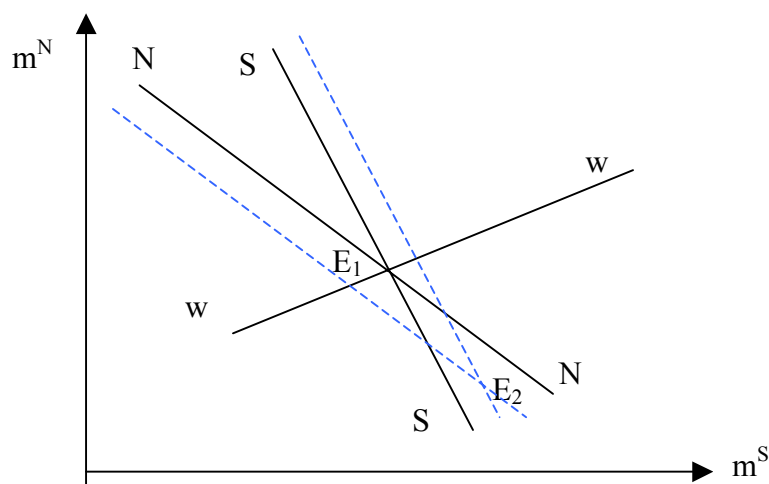
En ayant introduit des économies d'échelle croissantes dans l'activité de recherche des partenaires, l'intégration au Sud augmente la probabilité de trouver le partenaire et permet de réduire les efforts de recherche pour un même résultat. L'épaisseur des marchés au Sud est une variable fondamentale et déterminante dans l'attraction des entreprises du Nord. Par une diversification des savoir-faire au Sud, il est alors possible de rendre le marché plus intéressant pour les entreprises du Nord. Ainsi, la technologie disponible et la spécialisation des firmes déterminent la capacité du partenaire à entrer dans un système d'outsourcing. Les entreprises du Sud doivent accélérer leur transfert technologique afin d'assurer une certaine flexibilité et rapprocher ainsi leur production des normes européennes.

En l'absence de ces avantages, l'équilibre se caractérise par une activité d'outsourcing localisée dans le Nord. Les entreprises du Nord n'ont aucune incitation à rechercher des entreprises au Sud. La clé du développement et de l'intégration repose sur l'existence d'une structure productive dense et complexe et non pas sur une hyper-spécialisation.

Cette redistribution de la production modifie à la fois la taille et la structure du commerce international. Comme l'hypothèse d'un équilibre commercial est retenue, les importations en biens différenciés sont égales aux exportations de biens homogènes et des composants. La valeur du commerce mondiale (T) est alors égale à : $T = 2\beta w^S L^S$ avec β la part du revenu alloué à la dépense de biens homogènes.

La part du commerce intra-branche augmente aussi : $\frac{T_{\text{intra}}}{T} = 1 - \frac{1-\beta}{\beta} \frac{wL^N}{L^S}$

Les deux agrégats sont des fonctions croissantes de la taille de la région Sud. Les auteurs analysent également les effets d'une amélioration des techniques de communication au Sud. Empiriquement cela correspond à un déclin des coûts de recherche (η) ou des coûts de production des composants (μ). Il est alors plus rentable pour les entreprises du Nord de rechercher des partenaires au Sud compte tenu de l'avantage en termes de salaire. Il en résulte une sortie d'entreprises de biens intermédiaires au Nord et une entrée de ce type de firmes au Sud.



Graphique n°6 : Effet d'une amélioration des communications au Sud
(Source : GROSSMAN & HELPMAN [2002b])

L'équilibre passe alors de E_1 à E_2 . De même, pour restaurer la parité des profits entre les deux régions, les salaires relatifs au Nord doivent diminuer. De la même manière, on constate une hausse du commerce international et de la part du commerce intra-branche dans les échanges mondiaux. Cette évolution ne s'observe que si l'amélioration des conditions de production au Sud est suffisamment importante. Hypothèse qui semble crédible si un processus de rattrapage technologique est entrepris. Ce développement théorique justifie alors la nécessité de coopération des gouvernements afin d'assurer une continuité territoriale au Sud.

Enfin, l'amélioration du contexte institutionnel au niveau régional conduit à des résultats surprenants. En effet, une amélioration de la législation contractuelle internationale agit sur l'équilibre. Les auteurs constatent une hausse de l'outsourcing dans la région d'origine au détriment du Sud. Le développement institutionnel décourage l'entrée de nouveaux producteurs de biens différenciés. Les ressources allouées au design peuvent être utilisées pour la production de biens intermédiaires. Le revenu mondial augmente ainsi que la demande pour les biens homogènes générant un transfert de la main d'œuvre vers les activités de production traditionnelle.

De même, les effets d'une amélioration du cadre institutionnel au Sud sont incertains. D'une part, la hausse de γ^S améliore la profitabilité de recherche au Sud impliquant une baisse des salaires au Nord. La demande de biens différenciés au Sud augmente mais la demande de biens homogènes au Nord diminue. Cela conduit à étendre l'activité d'outsourcing au Sud au détriment du Nord. Cependant l'entrée de nouveaux producteurs de biens intermédiaires ne compense pas la hausse de la demande pour les biens intermédiaires, des producteurs de finals au Nord n'ont plus de partenaire et sortent du marché.

Les simulations conduites par GROSSMAN & HELPMAN [2002b] montrent que le second effet domine conduisant à une baisse des échanges internationaux et à un accroissement des spécialisations de part et d'autre.

Cependant, si la firme décide de recourir à une intégration verticale, les pays du Sud ne sont pas pour autant exclus. L'entreprise peut entreprendre un IDE conservant alors la maîtrise de sa filière de production. Se pose alors la question de l'effet de l'intégration économique sur l'attractivité des IDE.

Le lien entre IDE et commerce international doit être complémentaire comme le prévoit l'analyse classique. La firme obéit alors à une logique de délocalisation. En effet, l'exportation des industries où le pays d'origine affiche un désavantage est profitable à la fois pour le pays hôte et pour le pays émetteur. La délocalisation des industries intensives en main d'œuvre vers des économies où elle est moins coûteuse, en vue de réexporter les productions vers le pays d'origine, a des conséquences importantes sur l'économie importatrice. Le commerce entre les deux entités se trouve stimulé. Les exportations du pays hôte évoluent vers des activités de transformation à plus forte valeur ajoutée par rapport aux activités d'exploitation des matières premières, dans lesquelles les pays en développement sont souvent confinés. Les importations sont aussi dynamisées par la formation de réseaux commerciaux entre les deux entités. La maison mère garde le plus souvent la production des intrants clés sur le territoire national.

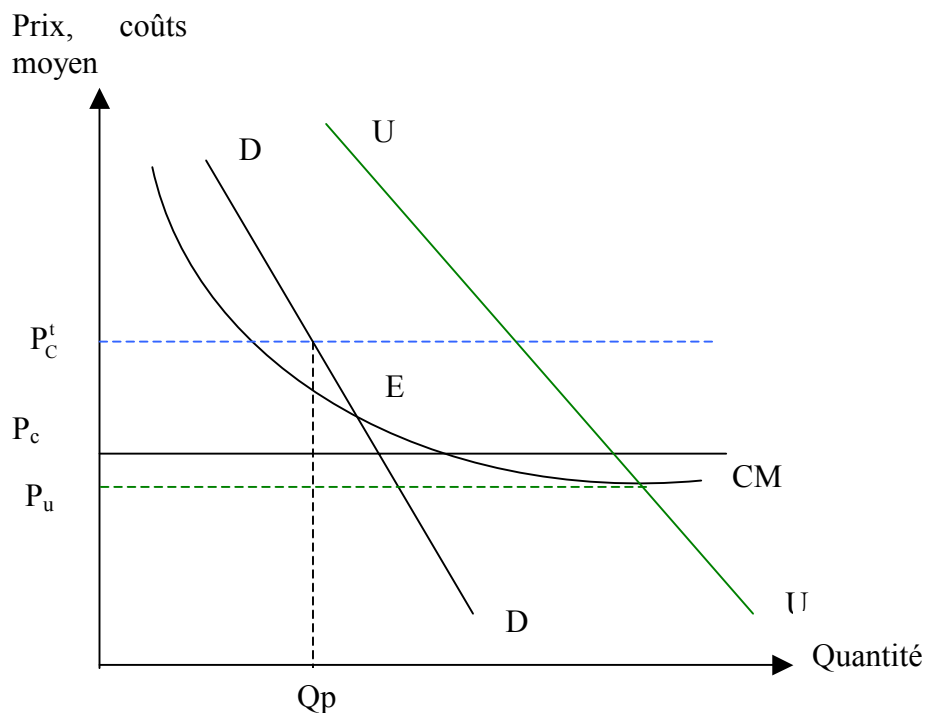
En second lieu, l'observation de flux d'IDE importants vers l'Asie du sud-est ou vers les pays industrialisés, semble soutenir l'hypothèse d'une relation entre la croissance domestique (ou l'investissement domestique) et les flux d'investissement direct. Ce qui veut dire que la demande doit être soutenue, et dans ce sens le développement d'une classe moyenne, même sur la base d'un financement public, joue un rôle décisif. Si la croissance potentielle de l'output est forte, l'ajustement du stock de capital à son niveau optimal est rapide du fait même des rendements. Ainsi, l'investissement s'étend attirant des projets étrangers. La nature de l'IDE est modifiée lorsqu'il s'insère dans la dynamique de croissance locale. Ce dernier reproduit l'activité au niveau local (IDE vertical) alors que l'IDE, qui cherche à bénéficier des avantages d'une localisation, développe des projets complémentaires aux structures productives déjà existantes (IDE horizontal). Comme le montre LANKES & VENABLES [1996], l'IDE de type vertical précède celui de type horizontal. L'évolution de la FBCF (ou la consommation) et de la taille du marché devraient avoir un impact positif sur les flux d'IDE. PAIN [1996] conclut à un impact positif de la taille du marché en Europe. Ce résultat se retrouve la plupart des études empiriques (NARULA & WAKELIN, [1998], WANG & SWAIN, [1995]).

Les variables coûts sont en faveur des PSEM. Les coûts de main d'œuvre et de financement du projet sont des facteurs importants dans le choix de localisation d'une nouvelle unité productive. Les modèles d'offre mettant en avant le rôle des coûts en main d'œuvre dans le choix de localisation des unités productives apportent des résultats contradictoires. BRADLEY & FITZGERALD [1988], PAIN [1993]). BARRELL & PAIN [1996] concluent à un impact positif d'une hausse des coûts de production domestique relativement au reste du monde sur les flux d'IDE américains sortants. Ils rejoignent les conclusions de GOLDSBROUGH [1979] à propos de l'impact positif des salaires relatifs sur l'exportation des capitaux productifs. De même, En revanche, PAPANASTASSIOU & PEARCE [1990] aboutissent à la conclusion opposée. WANG & SWAIN [1995] arrivent aux mêmes résultats que les auteurs précédents, c'est à dire qu'une hausse des salaires permet d'attirer les IDE entrants en Chine alors que cette évolution entraîne un recul des IDE en Hongrie. Les études empiriques sur les flux de l'investissement coréen vers les pays en développement, menées par JEON [1992], montrent que seul le taux de salaire est déterminant et que les spécificités du pays d'accueil sont insignifiantes. Mais la réalité est beaucoup plus complexe qu'il n'y paraît notamment parce que le coût de la main d'œuvre ne s'apprécie pas en regard de ce qu'il est dans les pays du Nord, mais dans une comparaison absolue avec le reste du monde. Les salaires au sud de la Méditerranée sont plus élevés que dans les pays émergents asiatiques, et compte tenu des qualifications, ils sont aussi plus élevés que dans les PECOS. Cette double contrainte fait que les ressources tirées des délocalisations des industries manufacturières des pays riches sont très instables et cette instabilité remet en cause l'idée de ne fonder son propre développement que sur la compétitivité prix.

- Exploitation des économies d'échelle

Au vu des analyses sur les déterminants de l'outsourcing ou des IDE et l'exploitation de l'hétérogénéité des pays du Sud, la complexité de la structure productive se révèle fondamentale. Dans un contexte de marché étroit limitant l'exploitation des économies d'échelle, la régionalisation sud/sud peut se présenter comme une alternative.

PANAGARIYA [2000] développe une argumentation en faveur de la régionalisation en présence d'économies d'échelle. Pour conserver un cadre théorique simple, l'auteur présume que les économies d'échelle sont externes à la firme, ainsi les coûts moyens sont décroissants. PANAGARIYA se situe dans le cadre classique de trois zones géographiques, A et B qui formeront une zone de libre-échange et C le reste du monde. PANAGARIYA suppose que le prix mondial est au-dessus du prix d'équilibre en autarcie. Dans ce cas, l'introduction de droit de douane ou la création d'une zone de libre-échange entre A et B est inutile. Chaque pays produit la quantité de biens satisfaisant sa demande et exporte le reste vers C. Au contraire, si le prix mondial est inférieur aux coûts de production domestique. L'ampleur des droits de douane initiaux va déterminer les effets sur le bien-être des populations. Dans le cas des industries dans l'enfance, les pays en développement ont mis en place des tarifs importants visant à limiter les importations du reste du monde et à soutenir la production domestique. Graphiquement, le droit de douane génère un prix supérieur ou égal à E.



Graphique n°7 : Les effets d'une intégration sud/sud en présence d'économies d'échelle

Dans ces conditions, la production domestique devient viable. Puisque pour un prix égal à P_c^t , la demande (DD) est égale à Q_p et le coût de production moyen (CM) est inférieur au prix du marché intérieur. En l'absence d'importation du reste du monde, l'établissement d'une zone de libre-échange entre A et B entraîne une baisse du prix de

P_C^t à P_u et les effets de détournement sont ainsi éliminés. La baisse des prix intérieurs et la hausse de la demande permettent d'augmenter le bien-être domestique, cependant, un seul pays peut alimenter le marché régional. Il s'ensuit que l'un des deux pays doit abandonner un pan de son industrie. Cette conclusion explique alors en partie les raisons des échecs de régionalisation sud/sud et les tensions observées entre les pays (VENABLES [2000]).

Les firmes peuvent choisir soit une localisation dans la périphérie, soit une répartition homogène de leurs unités productives. Le choix est gouverné par les profits qu'elles espèrent dans l'une ou l'autre stratégie. Si le marché périphérique est trop restreint, elles laissent le secteur informel alimenter cette région et se consacrent au marché central. En revanche, leur position dans le centre engendre une hausse des salaires : les syndicats négocient la rémunération des salariés. Par ailleurs, la perspective de salaires plus élevés attire les habitants des régions périphériques.

Une baisse des coûts de transport peut inciter ces firmes à se délocaliser vers les régions périphériques où les salaires sont plus bas. En se délocalisant, elles éliminent les entreprises du secteur informel. Néanmoins, si l'exode rural était trop important au départ, la rareté de la main d'œuvre dans les régions périphériques est un obstacle à la délocalisation.

Or dans les pays en développement, l'ampleur des exodes ruraux, le manque de maîtrise du territoire limitent considérablement les projets de délocalisation. Même en présence d'engorgement des réseaux, les firmes préfèrent s'implanter dans la principale région urbaine plutôt que risquer de sortir du marché.

Il existe alors un réel risque de désindustrialisation encourue par les pays les plus en retard, ce qui mettrait à mal le processus d'intégration régionale. Les effets d'agglomération pourraient générer une délocalisation des entreprises marocaines ou algériennes vers la Tunisie, plus en avance dans son développement. Il semble nécessaire de développer des institutions facilitant la redistribution des gains de croissance afin de soutenir la réalisation du marché euro-méditerranéen.

La régionalisation Sud/Sud a deux effets contradictoires : elle augmente le bien-être domestique mais elle peut entraîner la disparition de l'industrie dans un des pays concernés. Cependant, la baisse des prix intérieurs peut favoriser une intégration sur le marché mondial dès que le prix domestique d'une zone de libre-échange est inférieur au prix mondial. Ce qui veut dire que la réussite de l'intégration sud-sud passe par deux conditions difficiles à réunir en l'état :

- d'une part, il faut que la demande interne de l'ensemble des pays concernés soutienne au moins pour partie la dynamique productive, de façon à ce que cette dernière ne dépende pas seulement de la conjoncture extérieure ;

- d'autre part, que les structures productives elles-mêmes se renouvellent rapidement pour densifier le tissu productif et faire face au processus de destruction-créatrice qui émergera inévitablement avec une concurrence accrue entre les firmes de ce nouveau bloc.

Conclusion

Globalement, les mouvements d'intégration régionale fondés sur une multiplicité des accords bilatéraux qui apparaissent en Méditerranée du Sud n'ont produit

essentiellement qu'une régionalisation institutionnelle et n'ont pas su générer une véritable interdépendance économique.

Si la régionalisation sud/sud a peu d'impact sur les relations bilatérales, elle peut être, sous certaines conditions, un atout dans le projet d'intégration euro-méditerranéen. D'une part elle permettrait aux PSEM de s'unifier dans leur dialogue avec l'Europe. Ce qui suppose inévitablement une rationalisation de l'ensemble institutionnel et une coopération politique et économique. Or il existe déjà en Méditerranée un organe susceptible de prendre en charge cette régionalisation : la Ligue Arabe. Au lieu de développer des projets concurrents, un renforcement de ses organes et un développement des accords multilatéraux déjà existants est souhaitable.

D'autre part, elle peut être un atout dès que l'hétérogénéité des pays est exploitée afin de définir une complémentarité dans les structures productives. Ainsi, les PSEM pourraient devenir des partenaires fondamentaux pour les firmes européennes. La désintégration verticale de la production offre des opportunités à chacun de trouver sa place dans un vaste mouvement régional. Par ailleurs, les PSEM pourraient aussi bénéficier d'une entrée de firmes américaines ou japonaises qui cherchent à pénétrer le marché européen. Dans un tel scénario, une convergence des niveaux de développement est attendue, entre les deux rives de la Méditerranée.

3-Intégration Maghrébine : Etat des lieux

Avant d'analyser de manière détaillée des échanges inter-maghrébins, il convient au préalable de faire un rappel historique des tentatives d'intégration au Maghreb et de mettre en exergue les atouts et les contraintes de tout processus d'intégration entre les pays de cette région.

3-1- Historique de l'intégration maghrébine

La volonté d'unifier le Maghreb a été affirmée avant l'indépendance des pays constitutifs de cet espace. Elle a été même un cheval de bataille des mouvements de libération nationale.

Les premières tentatives dans le sens de l'intégration maghrébine sont apparues sur l'agenda politique de la région en 1964. A la fin de cette année, les ministres de l'économie du Maroc, de l'Algérie, de la Tunisie et de la Libye créèrent le Comité Permanent Consultatif du Maghreb (CPCM).

Dans l'objectif de renforcer la coopération maghrébine et de réaliser une intégration économique entre les quatre pays, le CPCM avait mis en place un véritable programme de libéralisation et de renforcement des échanges entre ces pays. N'ayant pas un pouvoir décisionnel, ce comité a proposé aux décideurs politiques trois options :

-L'option minimaliste qui tend à la création progressive d'une union économique à travers une coopération qui se place au niveau de simples déclarations d'intention et de petits pas. Cette option apparaît insuffisante, manque de dynamisme et risque d'enliser tout processus d'intégration ;

-L'option maximaliste qui vise la constitution d'une véritable communauté économique maghrébine à l'instar de la communauté économique européenne. Dans le

cadre de cette option, l'harmonisation des économies nationales s'impose dans la perspective d'une intégration totale. Cette option serait très difficile à appliquer dans la mesure où elle ignore les situations concrètes et les politiques nationales de chaque pays ;

-L'option intermédiaire enfin qui s'appuie sur une démarche pragmatique est fondée sur la libéralisation des échanges et l'harmonisation industrielle. La méthode proposée consiste à regrouper l'ensemble des échanges et à libéraliser selon une méthode linéaire durant une période de cinq ans tout en allégeant parallèlement et graduellement les contingents et les restrictions quantitatives. C'est cette dernière option réaliste qui a été recommandée par le CPCM. Il s'agit d'une libéralisation commerciale accompagnée d'une coordination des politiques industrielles et économiques.

Sur le plan institutionnel, à côté du CPCM, deux autres organismes ont été également créés : le Centre des Etudes Industrielles du Maghreb (CEIM) et l'Agence Maghrébine de l'Alfa (AMA). De même 13 commissions sectorielles ont été mises en place : transport, communication...

En 1970, la Libye s'est retirée de ce comité et a été remplacée par la suite en 1976 par la Mauritanie. Pour sa part l'Algérie qui a débuté sa politique industrielle refusait tout sorte de désarmement douanier comme il a été proposé dans le cadre de la libéralisation des échanges. C'est le premier grand échec en matière de construction maghrébin et d'intégration régionale.

Au cours de la même année 1976, toutes les activités du CPCM sont totalement gelées à la suite de la rupture des relations diplomatiques entre le Maroc et l'Algérie.

A la fin des années 80 et sous l'influence des contraintes internes et internationales, le Maghreb est venu à l'ordre du jour avec la signature en 1989 du traité de Marrakech instituant l'Union du Maghreb Arabe (UMA).

Sur le plan institutionnel, l'UMA comporte le conseil présidentiel qui représente l'organe suprême, le conseil des ministres des affaires étrangères, la conférence des premiers ministres, plusieurs comités ministériels spécialisés, le comité de suivi, le secrétariat général, l'assemblée constitutive et la cour de justice.

En juillet 1990 une stratégie maghrébine commune de développement a été adoptée définissant les bases d'une véritable intégration régionale.

L'objectif de l'UMA est la constitution d'une union économique entre les pays membres. Cette union devra passer selon cette stratégie élaborée par 3 étapes successives préliminaires.

-1^{ère} étape : 1992-1995 : institution d'une zone de libre échange à travers l'exonération des droits de douane et l'élimination progressive des obstacles non tarifaires ;

-2^{ème} étape : 1996-1999 : création d'une union douanière visant à instaurer un tarif extérieur commun permettant de protéger les productions locales par rapport au marché extérieur. La commission économique maghrébine a préparé un projet-cadre comportant l'exonération des droits de douane et des taxes d'effet équivalent, la suppression graduelle des obstacles non tarifaires, la définition d'une politique commune en matière de politique du commerce extérieur, l'adhésion à une nomenclature tarifaire unifiée...

- 3^{ème} étape : à partir de 2000 l'institution d'une union économique du Maghreb qui devra représenter le stade ultime du processus d'intégration. Elle sera concrétisée par

l'unification et la coordination des politiques économiques et des programmes de développement des pays membres.

Depuis le sommet de Marrakech, six sessions du conseil présidentiel ont eu lieu entre juillet 1990 et avril 1994. Durant cette période une quarantaine de résolutions et de conventions touchant tous les secteurs ont été préparées par des comités ministériels et d'experts : convention commerciale et tarifaire maghrébine, convention sur la mise sur pied d'une banque maghrébine d'investissement et du commerce extérieur, convention portant sur les échanges agricoles...

Toutes ces résolutions et conventions sont restées lettres mortes et aucune n'a reçu un début d'application. Bon nombre d'entre elles n'ont même pas été ratifiées jusqu' à maintenant.

Sur le plan commercial, et dans la perspective de libéraliser complètement les échanges intra-maghrebins, l'UMA a adopté les règles du démantèlement des droits et des taxes d'effet équivalent, de la réduction progressive des barrières tarifaires et non tarifaires. De même le principe de la concurrence loyale entre les producteurs des pays membres a été affirmé et la politique du dumping et les subventions à l'exportation ont été condamnées.

Au niveau de la réglementation des investissements, les pays du Maghreb ont adopté des règles communes relatives à la garantie des investissements et à leur promotion. Il s'agit pour l'essentiel des règles admises internationalement en matière de non discrimination, d'égalité de traitement, de garantie des investissements...

Malgré l'ambition qui le sous-entend, le projet d'intégration Maghrébine est complètement bloqué. La dynamique unitaire initiée par l'UMA n'a guère résisté aux courants nationalistes et aux divergences politiques.

Quinze ans après Marrakech, force est de constater qu'aucun progrès significatif n'a pas été réalisé dans le sens des objectifs de l'UMA. Comme disait feu Hassan II, le Maghreb est sur cale.

Sur la plan bilatéral, le cadre juridique des échanges marroco-tunisiens sont régis par l'accord de libre échange entré en vigueur le 16 Mars 1999, qui prévoit la mise en place d'une zone de libre échange entre les deux partenaires durant une période de transition s'achevant au plus tard le 31 décembre 2007.(Boussetta , 2000). D'autres conventions et accords existantes déjà complètent cet arsenal juridique : convention sur l'encouragement et la garantie des investissements (1994), accord de coopération technique (1998)...

Quant aux relations entre le Maroc et l'Algérie, les deux pays ont signé le 14 mars 1989 un accord commercial et tarifaire qui prévoit l'octroi par les deux parties des préférences tarifaires pour les produits originaires des deux pays. Cet accord mis en application normalement depuis le 6 février 1990 prévoit l'exemption des droits de douanes et taxes d'effets équivalents pour tous les produits échangés qui satisfont aux règles d'origine spécifiées dans l'accord.

Enfin les échanges entre la Tunisie et l'Algérie sont régis par l'accord commercial de 1981 complété par celui de 1984. Celui prévoit la franchise des droits de douanes et taxes d'effets équivalents pour les produits originaires des deux pays et ayant un taux d'intégration minimal de 50 %.

En dépit de l'existence de cet important cadre juridique bilatéral et multilatéral, la coopération économique intra-régionale qui devrait favoriser un rapprochement politique et qui constitue la première étape vers l'instauration d'une zone de libre échange est très faible voire insignifiante. En effet, les relations entre les Etats du Maghreb ne progressent guère et les échanges économiques sont figés à leur niveau le plus bas en ne représentant que 3% du volume total de leur commerce extérieur contre 70% avec l'Union Européenne. Les raisons de cet échec sont nombreuses avec des blocages d'ordre économique et d'autres d'ordre politique.

Au niveau économique plusieurs éléments peuvent être avancés :

-Le faible degré de complémentarité entre les économies des pays du Maghreb et le manque d'une véritable spécialisation des productions contribuent de manière significative à expliquer la modicité des échanges entre ces pays ;

-Les divergences d'intérêt économique, la persistance de pratiques administratives protectionnistes... constituent des sérieux entraves à la mise en œuvre des décisions prises ;

-L'insuffisance des infrastructures en matière de transport et de télécommunication, la faible circulation des informations économiques, les difficultés de règlement des échanges... sont également autant de facteurs de blocage des relations entre ces pays et limitent les possibilités d'intégration régionale. Ce qui alourdit le coût des transactions et réduit sensiblement le développement des échanges.

Les facteurs économiques constituent certes de véritables obstacles au développement de la coopération régionale, mais ce sont surtout les considérations politiques qui ont pratiquement bloqué le processus d'intégration maghrébine.

Outre l'affaire Lockerbie qui a fortement perturbé les relations avec la Libye qui se désintéresse de plus en plus de toute construction maghrébine, la crise politique et la guerre civile en Algérie gênent considérablement tout processus d'intégration en le privant de l'un de ses principaux acteurs préoccupé d'avantage par ces problèmes internes.

Le principal facteur de blocage demeure néanmoins les disputes et les forts rivalités entre la plupart des Etats du Maghreb qui continuent d'empoisonner leurs relations réciproques. Il s'agit surtout des tensions entre le Maroc et l'Algérie à propos de la question du Sahara marocain.

3-2- Atouts et contraintes de l'intégration Maghrébine

N'importe quel projet d'intégration régionale suppose un inventaire détaillé et exhaustif des facteurs favorables et des facteurs de blocage. Au Maghreb, les éléments en faveur d'un processus d'intégration apparaissent forts et variés et les éléments qui entravent un tel processus sont importants.

3-2-1-Les facteurs favorables

Il existe plusieurs facteurs objectifs en faveur de l'intégration maghrébine .Ceux-ci peuvent être ramenés à quatre types :

-Le facteur géographique : l'élément de proximité est essentiel dans tout processus d'intégration. En effet, cet atout qui est à la base de toute importante coopération est un préalable indispensable au renforcement des relations entre les pays.

Au Maghreb, l'existence de frontières communes facilite les échanges et la promotion de la coopération intra-régionale. On peut même affirmer que les pays du Maghreb constituent une véritable unité géographique remarquable. Il s'agit en fait d'une seule entité avec l'absence de toute frontière naturelle (rivière, montagne ...) qui peut gêner les échanges.

-Le facteur historique : le Maghreb dispose d'une longue et riche histoire commune. Il a connu une unité totale ou partielle sous l'impulsion de diverses invasions antérieures qu'il a connu : les vandales, les arabes... ces invasions ont ainsi apporté des éléments qui ont renforcé l'unité de ces pays : langue, religion culture... la colonisation française a introduit pour sa part le même système économique, social et linguistique.

Enfin de compte, le destin de ces pays est le même et leurs systèmes socio-économiques et politiques doivent affronter les mêmes défis et contraintes : formation de la population, modernisation de l'économie, instauration de l'Etat de droit, lutte contre l'islamisme radical...

-Le facteur économique : la concurrence existante entre les économies des trois pays du Maghreb (surtout entre le Maroc et la Tunisie) n'exclut pas une certaine complémentarité qu'il faudrait exploiter. Celle-ci apparaît à plusieurs niveaux : énergie, agriculture...

Le secteur énergétique peut constituer d'ailleurs l'un des axes majeurs de la coopération et de la promotion de l'intégration entre les pays : exportation du gaz et pétrole algériens vers le Maroc et son acheminement vers l'Europe à travers la Tunisie et le Maroc. De même, les opportunités d'échanges dans le domaine agricole sont importantes : ouverture du marché algérien à l'huile d'olive tunisienne, aux primeurs et aux agrumes marocaines...

Par ailleurs l'importance du commerce informel entre ces pays dénote de l'existence d'opportunités d'échanges régionales réelles qu'il faudrait promouvoir. Ce type de commerce était florissant notamment de part et d'autre de la frontière algéro-marocaine avant sa fermeture en septembre 1994.

Il faut dire enfin qu'au cours des deux dernières décennies, les convergences constatées au niveau des politiques économiques de ces pays ne font que renforcer tout processus d'intégration : libération du commerce extérieur, réduction de la protection douanière, politique de privatisation et désengagement de l'Etat...

3-2-2-Les facteurs défavorables

Les inerties et les éléments de blocage de l'intégration entre les trois pays du Maghreb sont importants et multiples. Les facteurs qui pénalisent la dynamique commerciale régionale peuvent être regroupés en trois catégories :

-La faible complémentarité économique : ce facteur constitue un handicap non négligeable à tout processus d'intégration puisque les économies de ces pays sont davantage concurrentes sur les marchés internationaux. C'est le cas en particulier des

économies marocaines et tunisiennes. De ce fait, les possibilités d'échanges apparaissent assez limitées et les opportunités de coopération sont modestes.

Ainsi selon le CEPII, les avantages comparatifs révélés du Maroc et de la Tunisie sont de même nature, avec toutefois des complémentarités avec l'Algérie en matière d'hydrocarbures et qui sont déjà exploités. Les échanges potentiels entre ces pays demeurent fort limités étant donné « l'incapacité des trois pays à se satisfaire mutuellement des demandes à contenu technologique élevé, contrairement à ce que l'on peut envisager dans le Mercosur, où certains pôles brésiliens ont acquis un niveau technologique appréciable »⁽¹⁾.

Cette contrainte économique doit être cependant relativisée dans la mesure où l'exemple européen démontre tout à fait le contraire. Ainsi l'absence de complémentarité économique a été à la base du dynamisme de l'intégration et de la réussite de son processus entre des pays dont les structures économiques et les productions sont concurrentes ;

- Les antagonismes politiques : Au Maghreb les systèmes politiques et les choix économiques sont dissemblables. Ils portaient les séquelles de l'affrontement Est-Ouest. Depuis la chute du Mur de Berlin et la désintégration de l'URSS, ces divergences ont pratiquement disparus pour laisser la place à d'autres antagonismes liés au nationalisme et aux craintes hégémoniques et de domination qui sont fortement présents. Ce nationalisme exacerbé peut devenir parfois un facteur de confrontation au niveau des frontières et à l'origine de ruptures bilatérales, voire multilatérales dans la région.

Sur un autre plan, la construction d'un espace régional intégré suppose (à l'instar de l'UE) la mise en œuvre de quelques principes minimum de base : système économique libérale, démocratie politique, droits de l'homme.... Ce qui n'est pas encore le cas dans les pays du Maghreb ;

-Les facteurs d'accompagnement de l'intégration : à ce niveau plusieurs contraintes se dressent devant tout avancée significative du processus d'intégration. Il s'agit en particulier :

* De la grande faiblesse de l'infrastructure en matière ferroviaire et maritime notamment et qui constitue un handicap de taille pour la promotion des échanges entre ces pays. Le réseau ferroviaire entre les trois pays est complètement fermé et les liaisons maritimes sont quasiment inexistantes. Cette absence quasi totale de lignes directes de transport terrestre, ferroviaire et maritime génère des surcoûts et réduit certainement la compétitivité –prix des produits échangés entre les pays du Maghreb ;

* Des grandes difficultés rencontrées en matière de financement des échanges régionaux en raison de la non convertibilité des monnaies nationales, des pénuries de se procurer parfois des devises... la convention adoptée en 1991 portant création de la Banque Maghrébine d'Investissement et de Commerce Extérieur n'a pas encore été ratifiée par aucun des pays du Maghreb ;

* De la quasi inexistence de contact et de relations entre les différents opérateurs économiques, les militants des O.N.G, les représentants des chambres professionnelles... La lourdeur des procédures et le climat de suspicion qui règne dans

⁽¹⁾ Isabelle Bensidoun et Agnès Chevalier, « Europe-Méditerranée : Le pari de l'ouverture », Economica.1996. p.176.

les rapports entre les administrations maghrébines ne font qu'accentuer les entraves au dynamisme des échanges entre ces pays. Par ailleurs l'utilisation abusive par ces administrations des procédures de l'autorisation préalable et l'imposition des restrictions non tarifaires dénotent de l'absence d'une réelle volonté politique de développer le commerce inter-maghrébin.

3-3-Radioscopie des échanges inter-maghrébins

Les échanges extérieurs constituent un reflet d'une économie ou d'une région donnée, du niveau de son développement, de la nature et de l'importance de ces ressources ainsi que du degré de son insertion dans le marché international.

Au niveau quantitatif, le volume des échanges inter maghrébins est très limité. Il s'agit de la plus faible proportion d'un commerce enregistré au niveau d'une zone géographique donnée en comparaison avec le commerce entre d'autres communautés en Asie, en Amérique Latine et même en Afrique.

Au niveau qualitative, les hydrocarbures dominent largement le commerce extérieur de l'Algérie avec les deux autres pays du Maghreb, tandis que les importations et les exportations marocaines et tunisiennes sont plus diversifiées : produits alimentaires, textile...

3-3-1-Evolution quantitative des échanges inter- maghrébins.

Le flux des échanges intra- maghrébins est très faible. Globalement, ils ne dépassent pas 3% des exportations du Maroc, de l'Algérie et de la Tunisie, ce qui constitue le plus faible niveau des échanges extérieurs zonales de part de monde. Selon les calculs faits par la Direction de la Politique Economique Générale, le commerce intra-zône représentant en 2000, 60,2% des échanges de l'UE, 22,3% de l'ASEAN, 10,6% des PECO et 19,9% des pays du MERCUSOR⁽¹⁾. Ils connaissent même une certaine irrégularité dans leur évolution au gré des tensions et antagonismes politiques du moment comme il ressort de l'évolution de ces échanges au cours des cinq au cours des cinq dernières années telle qu'elle est retracée dans les tableaux suivants :

⁽¹⁾ Direction de la Politique Economique Générale, Ministère des Finances et de la Privatisation, Document de travail n° 90, Juillet 2003.

Tableau n° 4 : Récapitulation des échanges Maroc-Algérie
(en millions de DH)

	1998	1999	2000	2001	2002
Commerce extérieur					
Importations	723.3	1364.2	2023.7	2183.4	2357,1
Part dans le total %	0.7	1.3	1.7	1.8	1,7
Exportations	102.7	81.0	78.0	97.6	103,8
Part dans le total %	0.1	0.1	0.1	0.1	0,1
Solde commercial	620.6	1283.2	1945.7	2085.8	2533,3
Taux de couverture %	14.2	5.9	3.9	4.5	4,6
Recettes voyages	0.3	0-3	2.6	0.9	1,0
Part dans le total %	-	-	-	-	-
Recettes M.R.E	4.2	4-3	4.3	3.5	3,2
Part dans le total %	-	-	-	-	-
Investissements	-	0.4	19.7	74.9	75,8
Part dans le total %	-	-	0.2	0.2	0,2

Source : office des changes

Les échanges marroco-algériennes apparaissent également très faibles particulièrement au niveau des exportations marocaines dont les montants sont quasiment insignifiants..

Leur volume des importations apparaît un peu plus important en représentant 1.8% des importations marocaines pour l'année 2001 qui constitue le pic des dernières années.

La balance commerciale entre les deux pays est par conséquent en déséquilibre chronique en faveur de l'Algérie. Ainsi le taux de couverture des importations par les exportations n'a pas dépassé au cours des cinq dernières années le maximum de 14.2% en 1998.

Quant aux autres rubriques à savoir les recettes voyages, les recettes MRE et les investissements, leur volume est très négligeable. Ainsi, le montant de toutes ces rubriques pour l'année 2001 ne s'élevait qu'à 79.3 millions de dirhams.

**Tableau n° 5 : Récapitulation des échanges Maroc-Tunisie
(en millions de DH)**

	1998	1999	2000	2001	2002
Commerce extérieur					
Importations	433.9	375.6	358.2	509.1	513,6
Part dans le total %	0.4	1.4	1.3	1.4	1,5
Exportations	411.9	383.9	614.2	589.5	631,7
Part dans le total %	0.6	0.5	0.8	0.7	0,7
Solde commercial	-22.0	+8.3	+256.0	+80.4	118,1
Taux de couverture %	94.9	102.2	171.5	115.8	117,3
Recettes voyages	106.4	128.6	173.3	259.5	263,4
Part dans le total %	0.6	0.7	0.8	0.9	0,9
Recettes M.R.E	9.0	10.4	13.7	13.0	14,1
Part dans le total %	-	0.1	0.1	-	-
Investissements	3.6	14.7	30	70.2	75,3
Part dans le total %	0.1	0.1	-	0.2	0,2

Source : office des changes

Au cours des cinq dernières années, le volume des échanges extérieurs du Maroc avec la Tunisie apparaît très modeste tant en termes absolus qu'en termes relatifs. Au niveau des importations, leur montant n'était au maximum que de 509 millions de dirhams en 2001, soit 0,4% de l'ensemble des importations marocaines. Quant aux exportations, le pic a été réalisé en 2000 avec 614 millions de dirhams, soit 0,8% des exportations du Maroc.

Pour les recettes voyages, leur montant est quasiment insignifiant puisqu'elles ne constituent avec 259 millions de dh que 0,9% des recettes totales au maximum en 2001. Enfin pour les investissements, leur part n'était que de 0,2% en 2001, avec seulement 70 millions de dh.

Les échanges Tuniso –Algériens apparaissent également très faibles aussi bien en terme absolu qu'en terme relatif comme le montre les statistiques suivantes :

Tableau N°6 : Evolution des échanges Tuniso- Algériens entre 1998 et 2002.

(En millions de dinars tunisiens)

	1998	1999	2000	2001	2002
Les exportations tunisiennes	30,7	50,0	84,3	109,0	126,5
Vers l'Algérie					
En % dans le total	0,21%	0,073 %	0,1 %	0,11%	0,12%

Source : Institut Tunisien de la Statistique

Les importations tunisiennes	57,0	63,1	119,9	119,1	128,1
De l'Algérie					
En % dans le total	0,1 %	0,06 %	0,1 %	0,08%	0,09%

Source : Institut Tunisien de la Statistique

En dépit de l'accroissement assez important des échanges entre les deux pays du Maghreb au cours des dernières années au niveau quantitatif, la part de ces échanges bilatéraux dans le total de leur commerce global est insignifiante. Elle a même tendance globalement à régresser depuis 1998.

Ainsi le volume des exportations tunisiennes vers l'Algérie et ses importations en provenance de ce pays a augmenté respectivement de 312% et de 124,7% au cours de ces cinq dernières années. En revanche leur part cette part qui était de 0,21% en 1998 a diminué à seulement 0,12 % en 2002 au niveau des exportations tunisiennes vers l'Algérie tan disque la part des importations tunisiennes de l'Algérie par au total des importations totales a pratiquement est passé de 0,1% en 1998 a 0,09% en 20021.

Malgré de la mise en application d'un accord de zone de libre échange depuis 1999, le potentiel des échanges entre les deux pays est grandement freiné par le caractère assez similaire de leurs structures productives du fait de l'orientation de leurs échanges avec l'UE. Cette similarité qui s'accroît de plus en plus a été le produit de la promotion d'une industrie textile efficiente qui a profité des avantages octroyés par l'UE.

Ainsi l'indice Finger –Kreinin qui reflète le degré de similitude des exportations de deux pays sur le marché d'un même partenaire « montre que sur le marché de l' Union Européenne le degré de similarité des exportations de la Tunisie par rapport aux exportations marocaines est passé de 75% durant la période 1990-1995 à 79 % entre 1996-2000 » (1).

Tableau n°7 : Indice de similarité des exportations des pays du Maghreb avec l'UE

	1990-1995	1996-2000
Maroc - Algérie	2,5%	4,7%
Maroc - Tunisie	75%	78,9%
Algérie - Tunisie	13,7%	13,3%

Source: Direction de la Politique Economique Générale.

En définitive, les relations économiques entre le Maroc, l'Algérie et la Tunisie demeurent fortement modestes. Elles ne reflètent aucunement les possibilités d'échanges entre ces trois pays et ne permettent pas de créer une dynamique d'intégration régionale indispensable dans un contexte international marqué par les phénomènes de la mondialisation et de la régionalisation.

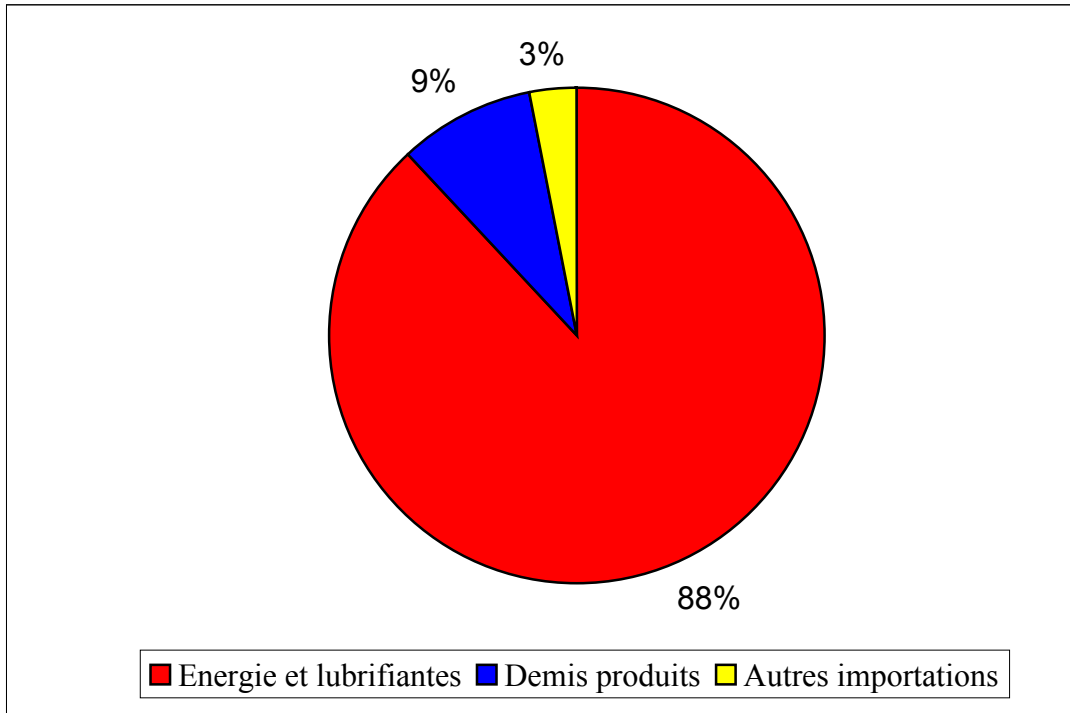
3-3-2-Analyse qualitative.

Les échanges marroco-algériens sont très faibles et connaissent une évolution irrégulière au gré du contexte politique entre les deux pays.

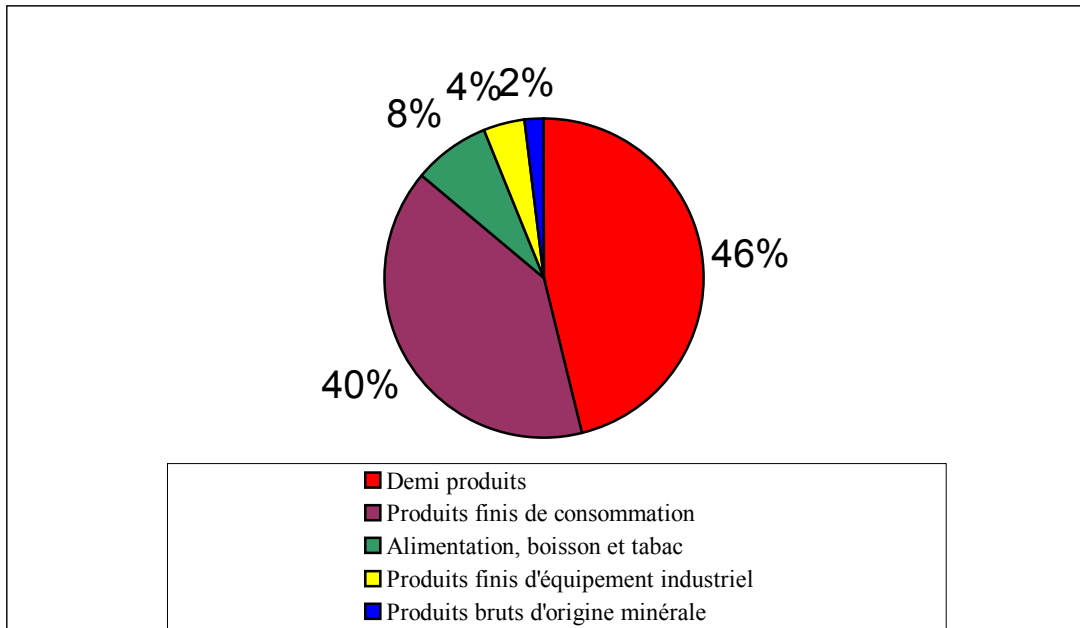
Au niveau des importations, les produit énergétiques et les lubrifiants représentent à eux seuls presque les 9/10 des importations marocaines d'Algérie. Les demi -produits arrivent en 2ème position avec une moyenne de 9% des ventes Algérienne au Maroc et le reste soit quelque 2 à 3% est constitué par les produits finis d'équipement industriel ou de consommation.

Quant aux exportations, deux catégories de produits dominant largement la structure des ventes marocaines à l'Algérie. Il s'agit des demi- produits (acide phosphorique,) avec une moyenne de 46% et les produit finis de consommation avec quelque 40% de l'ensemble des exportations marocaines vers l'Algérie.

Graphique n° 8 : Structure des importations marocaines de l'Algérie



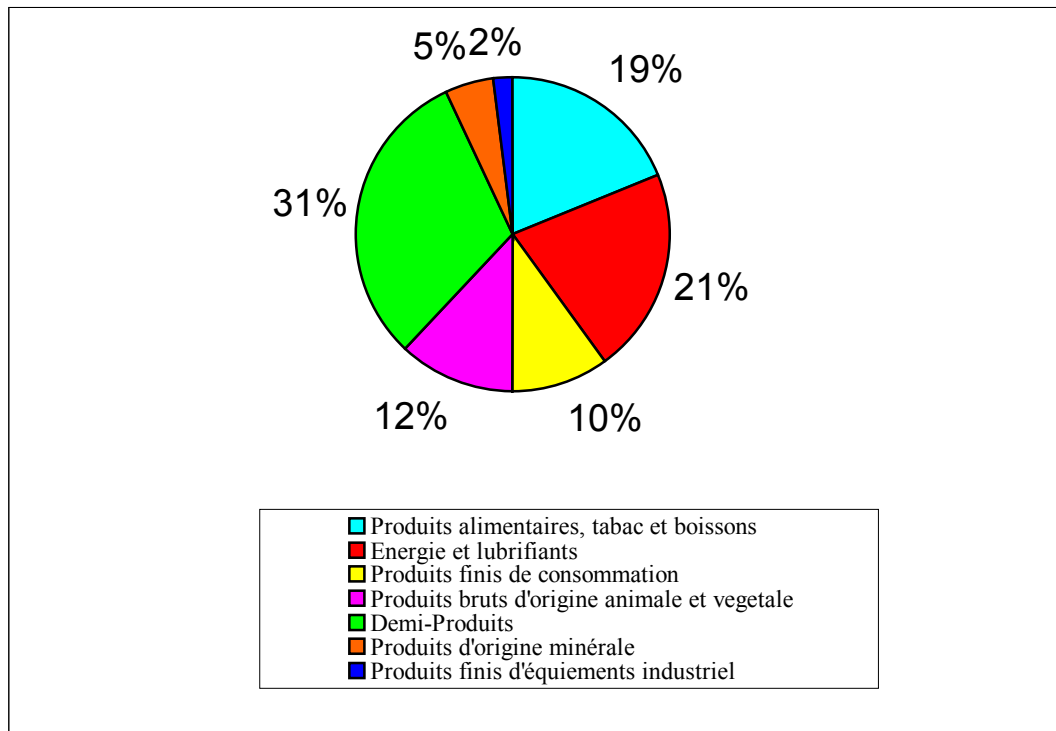
Graphique n° 9 : Structure des exportations marocaines vers l'Algérie



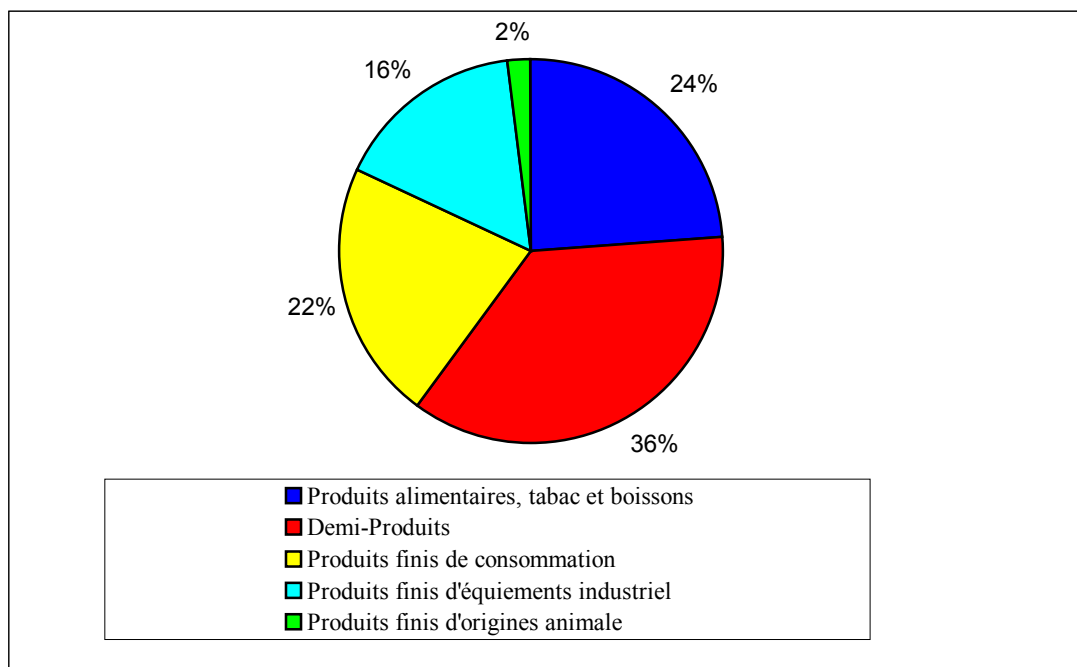
Les échanges marroco-tunisiens apparaissent un peu plus diversifiés avec une structure de produits relativement variés. Ainsi les exportations marocaines vers la Tunisie sont composées essentiellement des demi- produits(31%), des produits énergétiques et lubrifiants (21%), des produits alimentaires, boissons et tabac (19%), des produit bruts d'origine animale et végétale (12%) et des produits finis de consommation (10%).

Les importations marocaines de la Tunisie se partagent essentiellement entre quatre catégories de produits ; les demi produits (36%), les produites alimentaires, boissons et tabac (24%), les produits finis de consommation (22%) et les produits finis d'équipement agricole et l'industriel (16%).

Graphique n° 10 : Structure des exportations marocaines vers la Tunisie



Graphique n° 11 : Structure des importations marocaines de la Tunisie



Au niveau de la structure, des échanges Tuniso –Algériens ,la Tunisie exporte vers l’Algérie essentiellement des produits agro alimentaires (huile d’olive, agrumes ...), des produits du textile et des phosphates et produits dérivés.

Les importations tunisiennes de l’Algérie quant à elles sont dominées surtout par les produits énergétiques et lubrifiants et par quelques produits industriels.

Le commerce bilatéral entre les trois pays de Maghreb apparaît très peu développée, voire marginal. Leurs engagements mutuels apparaissent relativement faibles par rapport à certains pays méditerranéens qui ont pu développer leurs échanges sud-sud comme la Jordanie, la Syrie et le Liban.

Quant à l’analyse sectorielle et dynamique des échanges intra- maghrébins, elle permet de dégager les éléments caractéristiques essentiels suivants :

- les échanges de l’Algérie avec le Maroc et la Tunisie sont largement dominés par les produits énergétiques dont la part dans le commerce zonal ne cesse de s’accroître. Celle-ci dépassé la moitié de l’ensemble des échanges. En dehors des hydrocarbures, le commerce surtout de l’Algérie avec les deux pays du Maghreb devient pratiquement insignifiant.

En dépit de cette prédominance, les produits énergétiques exportés par l’Algérie vers les deux autres pays du Maghreb ne constituent en moyenne que 5% de l’ensemble des exportations Algériennes ;

- le Maroc est faiblement présent sur le marché algérien et tunisien des produits pour lesquels il dispose d'un avantage comparatif indéniable. Il s'agit en particulier des produits agro-alimentaires sur le marché algérien pour les quelles les exportations marocaines ne représentent que 0.6% des exportations marocaines et 0.3% des importations globales algériens de produits agro-alimentaires.

De même, les produits de la mer pour lesquels le Maroc est compétitif sont principalement importés d'Italie par la Tunisie ;

- Le Maroc et la Tunisie sont très peu présents sur le marché algérien du textile et habillement alors qu'ils sont fortement exportateur des produits de cette filière. Leur part n'est que respectivement de 0.9% et 0.8% des importations algériennes du textile. L'essentiel de celles-ci proviennent de la Turquie et de la Chine.

De même, les exportations marocaines de produits chimiques vers l'Algérie ne constituent en moyenne que 0.8% des exportations marocaines de ces produits et 2.8% des importations totales de l'Algérie de ces mêmes produits ;

- Les échanges intra-maghrébins sont essentiellement unilatéraux dans la mesure où le chevauchement entre les importations et les exportations n'est pas significative. Ce qui montre l'existence de possibilités potentielles de multiplication des échanges qui apparaissent en partie complémentaires surtout entre l'Algérie d'une part et le Maroc et la Tunisie d'autre part ;

- Une sous-exploitation du potentiel de développement des échanges entre les trois pays du Maghreb est manifeste. Certes l'indice de complémentarité structurelle intra-maghrébine apparaît faible puisqu'il s'est établi à 0,852 et 0,856 respectivement en 1995 et 2000, mais il se situe à un niveau quasiment identique à celui d'autres zones d'intégration telles que l'APEC, ou le MERCUSOR ⁽¹⁾.

4- Impact de l'intégration maghrébine : Une analyse à partir d'un modèle d'équilibre général calculable.

4-1-Les Matrices de Comptabilité Sociale (MCS)

4-1-1- Présentation de la Matrice de la Comptabilité Sociale (MCS)

La présentation matricielle des comptes nationaux s'appuie sur une tradition bien établie de longue date. Le système de comptabilité national (SCN) de 1968 exposait la structure des comptes au moyen d'une matrice qui s'étendait à l'ensemble du Système et, en outre, mettait largement l'accent sur l'utilisation du SCN aux fins de l'analyse entrées-sorties. Aujourd'hui, le tableau entrées-sorties est une présentation matricielle largement employée pour distinguer de façon détaillée et cohérente les flux de biens et de services et définir la structure des coûts de production. Cette matrice contient plus d'information que les comptes en T en ce qui concerne les biens et les services, la production et la formation des revenus. Ainsi, la dépense de consommation finale est ventilée par produit ou branche d'activité d'origine, tandis que la consommation intermédiaire l'est par produit ou branche d'activité d'origine et par produit ou branche d'activité de destination. Les corrélations détaillées entre ces comptes sont développées encore dans

⁽¹⁾ Direction générale de la Politique économique...op. Cité.

le tableau des ressources et des emplois du SCN, moyennant la spécification des catégories de biens et de services produits par branches. Toutefois, ces matrices ne font pas ressortir les corrélations entre valeur ajoutée et dépense finale et c'est ainsi qu'en développant un tableau des ressources et des emplois ou un tableau entrées-sorties afin de faire ressortir dans sa totalité la circulation du revenu au niveau méso-économique, on en arrive à une des caractéristiques fondamentales d'une matrice de comptabilité sociale (MCS).

Il a été démontré que l'on pouvait également présenter sous une forme matricielle toute la série des comptes et des soldes correspondants des divers secteurs institutionnels. Dans ces tableaux toutes les opérations sont ventilées par secteur institutionnel, et c'est pourquoi le tableau des ressources et des emplois, qui les ventile par catégorie de biens et de services et par branche d'activité, n'est pas incorporé. En fait, ce tableau s'appuie sur une ventilation par ligne et colonne qui convient le mieux pour décrire les processus économiques considérés, à savoir les processus de production et d'utilisation des produits. Ce principe de ventilation peut également s'appliquer à la présentation matricielle d'un ensemble plus large de comptes, de façon à arriver à une matrice de comptabilité sociale.

La matrice de comptabilité sociale est définie ici comme la présentations des comptes du SCN sous une forme matricielle qui développe les interrelations entre le tableau des ressources et des emplois et les comptes sectoriels en vue, particulièrement, de l'analyse des relations entre les caractéristiques structurelles d'une économie et la distribution du revenu et des dépenses entre les groupes de ménages. Il va de soi que les matrices de comptabilités sociale sont étroitement apparentées aux comptes nationaux et leurs vocation caractéristique, qui est de mettre en évidence le rôle des individus dans l'économie, peut s'y traduire, notamment, par des ventilations supplémentaires du secteur des ménages et une représentation détaillée du marché du travail (distinguant, par exemple, les diverses catégories de personnes occupées). D'un autre côté, les MCS s'appuient en général sur des tableaux relativement moins détaillés des ressources et des emplois ou des entrées- sorties.

4-1-1- Présentation matricielle de plusieurs comptes de l'économie totale

La matrice de comptabilité agrégée présente, sous la forme d'agrégats pour l'économie totale, un certain nombre d'opérations importantes considérées dans le SCN. Il distingue cinq types de comptes (consolidés): ressources et emplois de biens et de services, production, distribution du revenu, utilisation du revenu et opérations en capital. Dans ce dernier compte, toutes les opérations avec le reste du monde ont été regroupées. La matrice agrégée consiste une version consolidée de la matrice de base qui est en fait très détaillée.

La présentation matricielle permet de représenter chacune des opérations par une seule entrée et de déduire la nature de l'opération d'après sa position. A chaque compte correspond un couple ligne/colonne et la conversation retenue est que les entrées figurent sur les lignes et les sorties dans les colonnes. Ainsi, le Produit Intérieur Brut est une sortie pour les producteurs et une entrée dans le compte de distribution du revenu.

Les totaux des lignes et des colonnes n'ont pas été qualifiés. En fait, un certain nombre d'entre eux n'ont pas de signification économique. Leur principale fonction, en comptabilité matricielle, est de faire en sorte que tous les comptes soient intégralement équilibrés, en ce sens que la somme des entrées (c'est-à-dire des lignes) soit égale à la somme des sorties (c'est-à-dire des colonnes). Les soldes significatifs, c'est-à-dire ceux reportés d'un compte à l'autre, ne peuvent être déterminés que si cette condition est remplie.

Il est possible de décomposer la matrice de format réduit de façon à faire apparaître la séquence complète des comptes, y compris le détail des agents économiques et des catégories d'opération, afin d'arriver à la matrice élargie du SCN. Il est naturellement possible aussi de distinguer à la fois les secteurs institutionnels et les catégories d'opérations dans une matrice comptable plus consolidée.

4-1-2- Possibilité de développer ou de condenser une matrice comptable.

Chaque entrée dans une matrice agrégée du type de celle qui figure au tableau 20.1 peut être considérée comme l'agrégation d'une sous-matrice où figureraient les catégories d'agents économiques intervenus à chaque pôle des opérations considérées. Les présentations matricielles offrent ce grand intérêt qu'elles permettent de choisir, dans chaque compte, des catégories différentes d'agents économiques et de regroupements de ces agents, sans renoncer pour autant à la cohérence ni à l'intégration du système comptable d'ensemble. Cela signifie que l'on peut appliquer la formule "des agents multiples et des secteurs multiples" en choisissant, pour chaque compte, l'unité et la ventilation des unités qui conviennent le mieux à l'analyse des flux économiques considérés. Dans la MCS utilisée à titre d'exemple, quatre types d'unités sont distingués:

Produits, établissement, unités d'apport primaires (personnes occupées, hectares cultivés, etc.) et unités institutionnelles. Il va de soi que le recours à différents types d'unités dans un même tableau ("agent multiples") impose le recours à des ventilations différentes ("secteurs multiples"). En outre, il est parfois souhaitable d'utiliser différentes ventilations de la même unité au sein d'un même tableau; une ventilation détaillée n'a par exemple de sens que dans certains comptes ou que si, pour un ou plusieurs comptes, on dispose uniquement de données agrégées.

En principe, il est possible de ventiler chaque compte de deux façons :

a) En subdivisant l'économie totale en groupe d'unités,

Et

b) En affectant à divers sous-comptes les différentes catégories d'opérations qui apparaissent dans un compte.

On verra ensuite comment utiliser ces deux options pour développer les comptes condensés de la matrice agrégée de façon à arriver à une présentation matricielle du cadre central du SCN, où entrent à la fois un tableau des ressources et des emplois et les comptes sectoriels.

En premier lieu, on peut subdiviser l'économie totale dans chacun des comptes en procédant comme suit:

- a) En différenciant les produits dans le compte des biens et des services selon les rubriques de la classification centrale des produits ;
- b) En différenciant les établissements dans le compte de production selon les rubriques de la classification internationale de toutes les branches d'activités économiques;
- c) En différenciant les unités institutionnelles dans le compte de distribution du revenu par secteur institutionnel, avec ventilation entre les sous-secteurs des sociétés non financières, des administrations publiques et des ménages;
- d) En différenciant les unités institutionnelles dans le compte d'utilisation de revenu par secteur institutionnel, avec ventilation entre les sous-secteurs des administrations publiques et des ménages;
- e) En différenciant les unités institutionnelles dans le compte de capital par secteur institutionnel, avec ventilation entre les sous-secteurs des sociétés non financières, des sociétés financières et des ménages;
- f) En procédant enfin, le cas échéant, à une ventilation géographique du compte du reste du monde.

Ces subdivisions ont deux conséquences principales. En premier lieu, elles font clairement apparaître, pour toutes les catégories d'opérations distinguées dans une même case de la matrice agrégée, quel groupe d'unités débitrices a échangé quoi avec quel groupe d'unités bénéficiaires. En second lieu, les relations entre flux économiques se trouvent révélées grâce aux recouvrements détaillés.

La seconde option pour développer de la matrice agrégée consiste à distinguer des sous-comptes. Ainsi, ce tableau peut être présenté comme une subdivision du compte de distribution du revenu en un compte de distribution primaire et un compte de distribution secondaire. De même, la rémunération des salariés, les revenus de la propriété et les impôts sur la production et les importations en provenance et à destination du reste du monde sont distingués des impôts courants sur le revenu, le patrimoine, etc., et des transferts courants en provenance et à destination du reste du monde. Par voie de conséquence, un nouveau solde, c'est-à-dire le revenu national net (RNN) se trouve introduit ici afin de clore le premier sous-compte (celui de distribution primaire du revenu) est naturellement le même que le solde du compte global.

Il va sans dire qu'il n'est pas toujours nécessaire de subdiviser les comptes, mais qu'il est également possible de procéder à une consolidation plus poussée. Ainsi, les comptes de distribution et d'utilisation du revenu du tableau 20.1 auraient-ils pu être combinés. Dans ce cas, le revenu disponible net (solde) aurait disparu.

La subdivision (ou l'agrégation) des catégories d'unités et la (dé) consolidation des comptes sont étroitement liées l'une à l'autre. Dans la pratique, un sous-compte correspondant à une ou à quelques catégories d'opérations est inséré soit parce qu'il faut utiliser une classification distincte de ces catégories, soit parce qu'il faut distinguer, en ce qui concerne les opérations appartenant à ces catégories, les groupes d'unités débitrices d'une part, bénéficiaires de l'autre. Il va de soi que l'une des raisons importantes de conserver ou d'introduire un compte distinct est qu'il en ressorte un solde significatif.

Lorsqu'on construit une matrice de ce genre, il est commode de commencer par concevoir une structure comptable qui convienne pour les applications envisagées. Par

la suite, on choisit, dans chaque compte, les unités et groupes d'unités qui conviennent le mieux. Dans la pratique, cependant, il s'agit là d'un processus interactif.

4-1-3- Propriétés des matrices comptables

A ce stade, on peut citer quelques propriétés générales des présentations matricielles des comptes:

- a) Une matrice agrégée peut donner un aperçu général de l'ensemble d'une économie, c'est-à-dire qu'une page suffit pour faire ressortir les interrelations entre les principales catégories d'opérations entre les principales catégories d'opérations qui conduisent à une série de soldes comptables intérieurs et nationaux. Pour un ensemble de comptes où les opérations sont ventilées par unités débitrices et bénéficiaires, une présentation matricielle est plus concise que les autres modes de présentation; le paiement effectué par une unité et sa réception par une autre unité intervenant dans la même opération sont représentés par une entrée unique.
- b) Une présentation matricielle détaillée est très générale, eu égard à la possibilité d'appliquer la formule " des agents multiples et des secteurs multiples" dans ne matrice. Cela est particulièrement utile quand l'on veut intégrer un tableau détaillé des ressources et des emplois d'une part, des chiffres sectoriels de l'autre. Cela n'implique cependant pas que l'information soit, dans tous les cas, le plus efficacement présentée sous la forme d'une matrice.
- c) Une matrice détaillée se prête à un traitement mathématique par l'algèbre matricielle; cela peut également servir pour analyse et lorsqu'on veut équilibrer les comptes.
- d) Une matrice détaillée permet de ventiler simultanément les opérations liées par unités débitrices et bénéficiaires et, par voie de conséquence, elle constitue le moyen adéquat de faire ressortir, au niveau méso-économique, les interrelations entre les flux économiques, c'est -à- dire les flux qui font intervenir deux types différents d'unités (par exemple, la dépense de consommation finale affectée à diverses catégories de biens et de services par plusieurs sous-secteurs des ménages).
- e) La matrice ne constitue pas le moyen le plus efficace de présenter un ensemble de comptes, d'une part, la même unité et le même groupement d'unités sont utilisés dans chaque compte (y compris, par exemple, dans le compte de production) et si, d'autre part, les opérations ne sont pas ventilées par unités débitrices et bénéficiaires (voir, par exemple, le tableau 2.6 de l'annexe du chapitre II). De plus, la présentation matricielle ne convient guère si l'on veut donner, par secteur institutionnel, tout le détail.

4-1-4- les matrices de comptabilité sociale

Les Matrices de Comptabilité Sociale (MCS) exploitent les propriétés inhérentes aux présentations matricielles pour faire ressortir certains aspects particuliers de divers flux

économiques. Par traditions, cette formule a été appliquée pour des analyses de type bien précis, axées sur les causes et les effets des inégalités entre groupes de ménages. Pour cela, il est indispensable de mettre en évidence les relations détaillées qui existent entre le tableau des ressources et des emplois d'une part, les comptes des secteurs institutionnels de l'autre.

Une matrice de comptabilité sociale propose un cadre et des données cohérentes (correspondant à une année de référence) pour la construction de modèles de l'ensemble de l'économie qui s'appuient sur des classifications détaillées des agents économiques, par exemple les branches d'activité, les catégories de personnes occupées et les sous-secteurs institutionnels, y compris divers groupes socio-économiques de ménages. L'utilisation des matrices de comptabilité sociale pour la construction de modèles sera développée dans la dernière section du présent chapitre.

Une matrice détaillée se prête très bien aux expérimentations avec plusieurs représentations possibles des opérations dans des comptes non adjacents; en principe, une opération peut donner lieu à un débit d'un compte et à un crédit sur n'importe quel autre compte sans compromettre la transparence du système. Toutefois, ce remaniement conduit généralement à des soldes comptables différents.

Une matrice agrégée pour l'économie totale peut servir de référence pour la construction ultérieure de tableaux plus détaillée. Dès que le secteur se trouve en présence d'une présentation détaillée de telles ou telles parties du SCN (tableau des ressources et des emplois, comptes sectoriels, etc.), la relation entre les sous matrices détaillées et la matrice agrégée doit être clairement mise en évidence grâce à un système de codage. La présentation matricielle convient tout particulièrement s'il n'est pas possible -ou souhaitable- d'avoir une ventilation aussi détaillée dans tous les comptes du SCN. C'est ce qu'exprimait en ces termes le SCN de 1968 : » Grâce à une notation concise et économique, que les mathématiciens appelleraient une bonne notation, les arbres ne risquent plus de cacher la forêt. ».

La présentation matricielle convient bien exploiter la souplesse du SCN. Par exemple, on peut approfondir encore les interrelations entre les aspects sociaux et économiques du SCN, de manière à arriver à une matrice de comptabilité sociale. Cette approche est exposée, avec des exemples, dans les sections suivantes du présent chapitre.

Une des préoccupations importantes, sur le plan social, est le volume et la composition de l'emploi ou du chômage. Les matrices de comptabilité sociale apportent en général des informations supplémentaires sur ce point, moyennement une ventilation de la rémunération des salariés par type de personnes occupées. Cette subdivision s'applique à la fois à l'utilisation de la main-d'œuvre par branche, comme dans le tableau des ressources et des emplois, et à l'offre de main-d'œuvre par sous-groupe socio-économique, comme dans le compte d'affectation des revenus primaires des ménages. Elle implique que la matrice présente non seulement les ressources et les emplois de divers produits mais également les ressources et les emplois de diverses catégories de prestation de travail.

Dans bien sûr des cas, il convient de réconcilier les chiffres des matrices de comptabilité sociale avec ceux, apparentés, que l'on peut se procurer auprès de sources diverses. Cela conduit à un ensemble intégré de tableau satellites où apparaissent :

- a) Divers stocks à la base des flux présentés dans la matrice de comptabilité sociale, par exemple la taille et la composition de la population par groupe de ménage (y compris la population active potentielle), la capacité de production par branche d'activité et la possession d'actifs (terres agricoles, biens de consommation durables et actifs financiers, par exemple) et de passifs (dette extérieure, par exemple) par sous-secteur ;
- b) La décomposition des (variations des) valeurs en leurs composantes (variations de) volume et (variations de) prix ; cela s'applique non seulement aux produits, mais également à diverses catégories de prestations de travail ainsi qu'à la formation de capital fixe par branche d'activité ;
- c) Les indicateurs socio-économiques non monétaires apparentés, par exemple l'espérance de vie, la mortalité infantile, l'alphabétisation des adultes, la nutrition, l'accès aux équipements (publics) de santé et d'éducation ou la situation du logement par groupe de ménages (voir la publication des Nations Unies intitulée vers un système de statistiques sociales et démographiques) ;
- d) Certains reclassements d'opérations (par exemple, la consommation finale par groupe de ménages financée par les administrations publiques et les institutions sans but lucratif).

4-1-5-Applications des matrices de comptabilité sociale

Intégration plus poussée des données de base existantes

On a vu que la présentation matricielle convenait pour l'établissement du compte de biens et services, du compte de production des branches d'activités et du compte d'exploitation du cadre central. Comme les matrices de comptabilité sociale prennent simultanément en considération les flux de revenus et de dépenses et le tableau des ressources et des emplois au niveau méso économique, elles peuvent servir pour construire un ensemble plus large de comptes. Ces matrices sont particulièrement utiles si l'on veut concilier des informations détaillées concernant, par exemple, la production et le commerce international, avec les données de base provenant d'une enquête sur les forces de travail, ferait ressortir notamment la formation nette de capital par secteur institutionnel d'origine et par branche d'activité de destination.

L'abondance des chiffres qui figurent dans la plus part des matrices de comptabilité sociale peut donner l'impression que l'on ne saurait en construire que pour des pays qui disposent d'une grande quantité d'informations statistiques. Or dans la pratique, les pays en développement sont ceux pour lesquels on construit le plus souvent ces matrices. En fait, c'est lorsque les informations de base et les autres données statistiques sont (très) peu nombreuses qu'il importe d'autant plus d'utiliser au mieux celles qui existent. L'intégration des résultats d'enquêtes et de recensements coûteux de toute nature dans un cadre global cohérent peut en accroître à la fois l'intérêt et la fiabilité. Cela vaut en particulier pour les enquêtes sur les ménages et les recensements réalisés au niveau méso-économique. Naturellement, si les données de base comportent trop de lacunes, la fiabilité de (certaines parties de) la matrice de comptabilité sociale demeure douteuse. Mais l'établissement d'une matrice de ce genre permet aussi de déceler les lacunes des données disponibles et les disparités entre les concepts appliqués dans les enquêtes. Cela devrait permettre d'améliorer les statistiques économiques et sociales de base.

Comme l'établissement des résultats des enquêtes et des recensements prend beaucoup de temps et que la construction d'une matrice de comptabilité sociale comporte aussi un rapport substantiel de ressources humaines, ces matrices n'ont, jusqu'à récemment, été publiées en général qu'avec plusieurs années de décalage. En fait, le plus commode consiste à commencer par ne construire de matrice de comptabilité sociale complète que pour les années où ont lieu des enquêtes ou recensements importants. La matrice sert alors de référence, remise à jour chaque année, voire chaque trimestre, à l'aide des indicateurs voulus. Afin de disposer des données en temps utile sans trop renoncer à la fiabilité. La présentation matricielle convient tout particulièrement pour cela puisqu'on dispose de divers algorithmes pour les mises à jour et les réconciliations (pour les comptes en T, d'autres algorithmes sont disponibles). De toute évidence, l'utilisation, jusqu'à un certain point, de l'informatique pour la construction d'une matrice de comptabilité sociale se révélera très utile aussi pour sa remise à jour.

Certaines des considérations ci-dessus s'appliquent en général à toutes les relations entre données micro- et macro-économiques. Une matrice de comptabilité sociale peut faire ressortir la situation " structurelle", ou moyenne, dans tous les groupes de ménages. Là encore, une ventilation adéquate qui permette de constituer des catégories relativement homogènes du point de vue comportement revêt une importance capitale. De plus, le raccordement entre paramètres micro et macro économique se trouve considérablement facilité si les concepts retenus pour la construction de la matrice sont adaptés aux perceptions de la situation au niveau micro-économique.

Les MCN en tant qu'instruments pour la construction de modèle et l'appréciation des politiques publiques.

Par sa construction même, chaque matrice de comptabilité sociale met déjà en évidence les relations qui sont représentées dans un modèle à l'échelle de l'ensemble de l'économie.

L'adaptation de ce modèle à des situations et besoins particuliers a donc des répercussions sur l'organisation des données à l'intérieur de la matrice. En règle générale, les dépenses figurant dans chaque colonne d'une matrice « à des fins d'analyse » devraient être directement en relation avec les recettes totales figurant sur la ligne correspondante. Cela pourrait impliquer soient transférés dans le compte (de distribution secondaire du revenu) des administrations publiques en fonction de leur incidences : les impôts sur les produits provenant du compte de biens et services, les autres impôts sur la production provenant du compte de production,, les cotisations sociales en relation avec les salaires en provenance du compte d'exploitation, les impôts sur les revenus primaires en provenance du compte d'affectation des revenus primaires, les impôts sur les gains en capital en provenance du compte des autres changements d'actifs, les impôts sur le patrimoine en provenance des comptes de patrimoine, etc. on peut également prendre pour exemple les autres changements d'actifs : si l'on pense qu'une partie de ces variations, par exemple les gains en capital, se retrouve directement et en grande partie dans la dépense de consommation finale, ces variations pourront être comptabilisées en entrées dans le compte de distribution (secondaire) du revenu. De toute évidence, l'accent est mis, dans une matrice de ce genre, sur la représentation exacte de la structure économique.

Comme les tableaux d'entrées-sorties, les autres matrices de comptabilités sociales permettent de construire des modèles linéaires simples qui s'appuient sur l'inverse de la partie endogène de la matrice. Dans ce cas, le modèle multiplicateur est fermé, tout au moins en ce qui concerne les relations entre revenus primaires et dépenses finales. Si on le compare à un modèle entrée-sortie à coefficients fixes, un modèle inversé fondé sur une matrice de comptabilité sociale permet d'analyser de façon plus complète les multiplicateurs de l'emploi, l'impact des modifications exogènes des dépenses des administrations publiques et du commerce extérieur. Etc. de plus, les effets de la distribution de revenu peuvent eux aussi être étudiés. Dans une matrice de comptabilité sociale qui va servir à l'analyse des multiplicateurs, les comptes réputés exogènes, par exemple une partie ou la totalité des comptes du secteur public, sont pris à part et reportés en fin de liste. En outre, il faut alors orienter la structure de la matrice de façon à obtenir les postulats de proportionnalité les plus réalistes. On peut encore insister sur le réalisme en calculant des estimations d'ensembles cohérents d'élasticités en vue d'arriver à des propensions marginales, et non plus moyennes, à dépenses. En tout état de cause, les classifications (croisées) choisies pour la construction de la matrice exerceront une influence dominante sur les résultats des analyses. A certains fins, la simplicité relative de l'analyse des multiplicateurs présente de l'attrait, mais, aux fins de plusieurs autres applications, la non-prise en compte, dans ce modèle, des contraintes de l'offre et des prix endogènes constitue une limitation sérieuse.

Il est possible de remédier à ces insuffisances avec une autre application importante des matrices de comptabilité sociale. Qui est la construction d'un modèle dit d'équilibre général appliqué (AGE). Ces modèles à l'échelle d'une économie, qui se fondent sur des données micro-économiques pour des simulations méso-économiques, consistent à simuler les effets. Sur la croissance et la distribution des revenus, de diverses politiques allant des mesures de libération des échanges commerciaux jusqu'aux modifications des taux de fiscalité et aux ajustements de structures. Le minimum de données nécessaires pour construire ces modèles est le suivant : a) une matrice de comptabilité sociale correspondant à une année de référence ; b) une ventilation en leurs composantes prix et volumes des chiffres figurant dans la matrice pour chaque catégorie de biens et de services (en incluant) ; des données sur divers stocks, par exemple la population et les capacités de production et, éventuellement, d) les données supplémentaires nécessaires pour obtenir par dérivation de l'élasticité qui correspondent davantage à la réalité. On peut compléter ces données par des estimations économétriques de certains paramètres, en se fondant sur des séries statistiques chronologiques choisies de façon que leurs valeurs de l'année de référence concordent avec les valeurs correspondantes de la matrice. On aboutit alors typiquement à une reproduction de la matrice de l'année de référence, qui valide ainsi le modèle, et à une série de matrices correspondant à des périodes ultérieures.

Tous les modèles construits à partir de matrices de comptabilité sociale se distinguent par le fait qu'ils s'appuient sur des équilibres complets, au niveau multisectoriel, entre les revenus et les dépenses et les emplois de biens et de services dans lesquels figurent en général les prestations de travail. Dans l'idéal, les équilibres entre ressources et emplois sont maintenus séparément pour les valeurs et les volumes, ainsi que pour certains actifs. Ces modèles se caractérisent aussi par le fait que leur structure et celle de la matrice sont étroitement liées entre elles. Cela vaut dans une moindre mesure aussi pour les valeurs attribuées aux paramètres et ces modèles en

question diffèrent en cela de ceux qui s'appuient sur les convaincants entre séries statistiques chronologiques de très longue durée. Cela implique aussi que les modèles fondés sur les matrices de comptabilité sociale sont moins vulnérables aux inconvénients de cette approche tels, par exemple, a) l'utilisation de variable de remplacement et de déflateurs estimés séparément pour diverses catégories d'opérations, qui ne garantissent pas la cohérence, b) l'obligation de s'appuyer sur des séries chronologiques pour de relativement longues périodes qui, bien souvent, n'existent pas au niveau méso-économique, enfin c) le fait que l'on postule la constance des relations sur un temps relativement prolongé, postulat souvent douteux compte tenu des chocs structurels extérieurs (crises de l'énergie par exemple) et des réformes institutionnelles qui se succèdent (suppression des barrières commerciales, privatisations étendues, etc.).

Enfin, les matrices de comptabilité sociale se prêtent bien à l'enseignement de macroéconomie, en raison de leur description concise et bien présentée des interrelations entre les processus économiques, de leur fonction de base systématique de données pour le calcul simultané d'indicateurs monétaires et non monétaires globaux, enfin de leur relation étroite avec des modèles souples et plus complexes de simulation de l'ensemble d'une économie.

4-2- Sous-bassement théorique du modèle

4-2-1-La fonction de production

Le modèle considère quatre branches d'activités (quatre producteurs) et deux facteurs de production (deux intrants). Les branches d'activité sont notamment l'agriculture, l'industrie, les services et les services non marchands et les facteurs de production sont la main d'œuvre et le capital.

Généralement, la main d'œuvre est considérée comme parfaitement mobile entre les quatre activités de production. A ce titre, sa rémunération est la même quelque soit la branche d'activité qui emploie ses dépositaires. Ces derniers se déplacent d'une activité à l'autre tant qu'ils constatent des différenciations salariales significatives. Leur rémunération étant évaluée en fonction de leur productivité marginale en valeur. Ainsi, un salaire d'équilibre unique prévaut pour l'ensemble de l'économie. Pour ce qui est du capital, deux variantes sont considérées. Dans la première, il est immobile entre l'ensemble des activités considérées. Dans ce cas, il y a autant de rémunérations ou rendements du capital que d'activités considérées, c'est-à-dire, nous aurons quatre rémunérations du capital pour notre cas présent. Dans la deuxième variante, le capital, comme la main d'œuvre, est parfaitement mobile entre les activités et il n'y a qu'un rendement du capital pour l'ensemble de l'économie. Nous avons opté évidemment pour la première variante, compte tenu de notre réalité économique.

4-2-2-Le modèle à capital fixe

La production de chacune des deux branches d'activité est exprimée par une fonction de Cobb –Douglas à rendements d'échelle constants, à productivité marginale physique des facteurs de production décroissante et à élasticité de substitution technique

unitaire. chacune des composantes de la formule (indice, paramètres et variables) est explicitée ci-dessous.

Pour ce qui est des autres composantes du modèle, notamment le revenu et l'épargne, les prix, la demande et les équations d'équilibre et celle de Walras, nous ne nous attarderons pas à les expliciter plus car ils sont pratiquement les mêmes dans presque tous les modèles d'équilibre général et on peut trouver leurs sous-basement théorique dans tous les documents traitant ces modèles. Par contre on donnera une attention particulière à la composante commerce extérieur, car c'est l'objet de la présente recherche.

D'une façon générale, le modèle est d'inspiration néoclassique et statique. L'objectif ultime étant la reproduction aussi fidèlement que possible, du fonctionnement de l'économie dans laquelle opèrent des institutions (ménages, entreprises, Gouvernement, Algérie & Tunisie et le reste du monde) dont chacun cherche un objectif donné et soumis à des contraintes spécifiques. La comptabilité des comportements d'optimisation de ces acteurs est réalisée grâce à l'ajustement des prix relatifs qui permet d'assurer l'équilibre sur les marchés des produits et des facteurs de production compte tenu de leurs offres et demandes.

4-2-3- Le commerce extérieur.

En analysant le modèle théorique de base, on constate que ce dernier ne fait pas de différenciation d'inputs par origines ni différenciation d'output par destinations. Il suppose par contre l'homogénéité en adaptant en fait la théorie néoclassique de parfaite substituabilité des biens échangeables. Seulement, cette théorie a été remise en cause par de nombreux travaux qui ont abouti à des résultats contredisant les principes de celle-ci.

En effet, dans la littérature empirique du commerce international, les modèles les plus répondus et les plus réalistes sont des variantes du modèle à substitués imparfaits qui trouve son origine dans un article fondamental de Paul Armington (1969). La théorie introduite par ce dernier suppose qu'un même type de bien produit dans des pays différents ne présente pas les mêmes caractéristiques. Selon cette théorie, la quantité demandée de chaque bien est un composite de production locale et d'importation. La répartition de ce bien composite est régie par une fonction à élasticité de substitution constante (CES).

De même, pour le cas des exportations, la formulation la plus réaliste suppose une différenciation des produits par destinations. Le partage de l'offre des biens produits localement entre le marché intérieur et le marché extérieur s'établit par l'intermédiaire d'une fonction à élasticité de transformation constante (CET).

Les fondements théoriques de la différenciation des produits dans le commerce international

Au niveau de la modélisation du commerce international on constate l'existence des théories très opposées. Nous trouvons d'abord, la théorie néoclassique connue aussi par la théorie qui cherche à expliquer l'échange international par l'abondance ou la rareté relative des différents facteurs de production dont sont dotés les pays. Chaque pays a donc tendance, en premier lieu, à se spécialiser dans les biens nécessitant des facteurs de production qu'il possède en abondance relativement aux autres pays, puis en second

lieu, à exporter des biens qui renferment beaucoup de facteurs qu'il possède en abondance, en troisième lieu, à importer des biens qui nécessitent beaucoup de facteurs qui lui manquent. En décortiquant ce principe, nous constatons que la théorie néoclassique du commerce extérieur considère alors les biens échangeables (importés) comme des substituts parfaits des biens intérieurs.

En outre, le modèle néoclassique adopte l'hypothèse du "petit pays". En effet, il considère les prix internationaux de produits exportés ou importés comme donnés sur lesquels le pays ne peut exercer aucun contrôle. Les modèles empiriques qui reflètent ces hypothèses expriment "la loi du prix unique". Cette loi stipule que le prix d'un bien échangeable doit être le même, quelle que soit la monnaie dans laquelle il s'exprime. Ce principe prévaut en l'absence de toute forme d'entrave au commerce international (taxes douanières, barrières non tarifaires, etc.) Ainsi qu'en négligeant les coûts de transports et d'information. Ce modèle standard, longtemps à la base de la théorie du commerce international, fournit des résultats très improbables lors des applications empiriques.

En effet, les modèles du commerce international basé sur la théorie néoclassiques tendent à fournir une extrême spécialisation de la production et des variations irréalistes des prix relatifs intérieurs en réponse aux changements de la politique commerciale ou aux variations des prix internationaux. Néanmoins, les études empiriques montrent que les variations des prix des importations et des exportations se sont transmises que partiellement dans les prix des biens domestiques. En outre, de tels modèles ne peuvent montrer dans un aucun secteur du commerce à double sens qui est souvent observé pour la majorité des secteurs. En plus, l'hypothèse de substituabilité parfaite posée par ces modèles a fortement amplifiée la force qui détient les politiques commerciales locale. Elle le système des prix locaux et sur la structure de l'économie locale. Elle est donc insoutenable comme une approximation maniable de la nature des produits et des échanges extérieurs.

Ayant identifié ces problèmes, Salter (1959) et Swan (1960) ont spécifié un modèle à deux secteurs qui distingue les biens échangeables et les biens non échangeables. Leur approche représente une avancée et leurs contributions ont été le point de départ d'une abondance littérature théorique. Cependant, ils n'ont eu qu'un faible impact sur le plan empirique. Ils ont montré que même dans un tableau entrées sorties de plus de cinq cents secteurs, il y a très peu de secteurs qui soient purement de biens non échangeables c'est-à-dire sans exportations ni importations. En outre, le lien entre prix intérieurs et prix internationaux dans le modèle Salter-Swan ne dépend pas de la part du commerce international, mais seulement de la nature du secteur, secteur à biens échangeables ou pas. Par exemple, si un bien est échangeable, quelle que soit sa faible part dans le commerce international, le prix intérieur sera déterminé par le prix mondial.

Par ailleurs, d'autres modèles de commerce international préconisent une théorie opposée et concurrente à la théorie néoclassique. Il s'agit de la théorie structuraliste du commerce international qui traite les importations comme des compléments parfaits des produits locaux. Le degré de substituabilité entre les produits extérieurs et les produits locaux est alors supposé nul. Toutefois, l'hypothèse de complémentarité parfaite introduit, elle aussi, une grande rigidité aux modèles de commerce international. En particulier, les politiques commerciales ne peuvent avoir aucun, voire un faible, effet sur les structures de l'économie locale. Cette rigidité peut amener l'échange extérieur à des situations critiques qui ne peuvent être allégées ni par une politique commerciale ni par une politiques de taux de change.

La formulation la plus réaliste est médiane et plus générale. Pour n'importe quel niveau d'agrégation, les produits locaux et extérieurs d'un secteur donné ne sont pas identiques. Ils peuvent avoir des prix et des caractéristiques différentes et spécifiés par un degré de substituabilité qui varie selon les secteurs. Les biens échangeables ne sont plus homogènes et il y a une substituabilité imparfaite entre les produits d'origines différentes. Pour capturer cette caractéristique, Paul Armington (1969) a introduit explicitement ce qui est aujourd'hui dit " la différenciation des produits par pays d'origine" dans la structure de demande des produits dans n'importe quel pays. Cette conceptualisation a permis d'introduire une spécification plus flexible et intermédiaire représentant ainsi un compromis utile entre les hypothèses opposées de substituabilité parfaite et de complémentarité parfaite.

De ce fait, selon Armington, la quantité totale d'un bien consommé par un pays peut être représentée par une fonction à élasticité de substitution constante (CES) entre le bien local et le bien importé. D'une façon similaire, la quantité produite d'un bien peut être représentée par une fonction à élasticité de transformation constante (CET) entre le produit écoulé localement et le produit exporté. Dans ces fonctions, les valeurs des élasticités de substitution et de transformation déterminent les sensibilités des ratios des volumes aux variations des prix relatif des produits différenciés considérés. En modifiant les valeurs de ces élasticités, la théorie d'Armington permet de retrouver les résultats traditionnels de biens échangeables parfaitement substituables (élasticité infinie) ou encore ceux de biens échangeables complémentaires (élasticité nulle).

L'hypothèse de différenciation des produits a permis par ailleurs de rendre compte du rôle des prix relatifs tout en conservant l'hypothèse du petit pays selon cette hypothèse, les prix intérieurs des produits exportés et importés sont des fonctions linéaires des prix internationaux de ces mêmes produits. Le rapport entre le volume des importations et celui de la production domestique écoulée localement est fonction du rapport des deux prix. Ainsi, lorsque le prix en monnaie locale des importations augmente la part de marché des importations baisse en faveur des produits locaux. Cette augmentation peut se produire lorsque ce prix en monnaie étrangère augmente ou suite à une dévaluation de la monnaie locale ou enfin suite à une augmentation du taux des droits de douane. Pour le volume des exportations on observe le comportement inverse. Le rapport entre celui-ci et le volume écoulé sur le marché local est aussi fonction du rapport des deux prix différenciés.

Cette approche s'est avérée empiriquement très féconde et a donné lieu à de nombreux développements. Parmi les travaux les plus répondus, on trouve le modèle de Dervis, de Melo et Robinson (1982). Ces derniers, préconisent l'idée selon laquelle la reconnaissance des problèmes d'agrégation et de différenciation des produits conduit à abandonner l'hypothèse de substituabilité parfaite entre les biens locaux et les biens importés.

En se basant sur les implications de l'hypothèse du petit pays, Dervis et al (1982) ont abouti à des résultats très importants. En effet, ils ont montré que la différenciation amène à un système local de prix qui n'est pas fortement lié aux prix mondiaux. Ainsi, l'introduction de la différenciation des produits fait violer l'hypothèse du petit pays lorsque cette dernière est interprétée comme une égalité demandée entre les prix locaux et les prix mondiaux des biens ajustés par les tarifs douaniers. Mais, lorsque l'hypothèse du petit pays signifie simplement que les conditions commerciales d'un pays sont fixes,

cette hypothèse reste respectée même par l'introduction de la différenciation des produits et par la différence entre le prix d'importation et le prix du bien local.

Du côté importation, l'hypothèse du petit pays est une déclaration qui concerne les courbes d'offre du reste du monde. Etant petit du côté importation, signifie que le pays constitue une faible proportion dans le marché des biens fabriqués dans d'autres pays. D'après Dervis et al (1982), la différenciation des produits n'affecte pas le type de petite et l'hypothèse que les prix d'importation sont fixés d'une façon exogène. Mais, pour maintenir l'hypothèse du petit pays au côté exportation la situation est complètement différente.

En effet, lorsqu'un pays vend un produit différencié il n'est plus petit, si on traite le reste du monde symétriquement avec un seul pays, on doit reconnaître que la demande des produits exportés dans un pays donné sera moins qu'infiniment élastique. Ces implications causées par la non fixité des prix à l'exportation et de l'hypothèse du petit pays, même de sa forme faible qui exige seulement la fixité des conditions commerciales, ne peuvent pas être tenues. Par ailleurs, si l'hypothèse du petit pays est tenue, les prix à l'exportation pour un pays seront fixés par le marché mondial indépendamment des quantités exportées.

4-2-4- La formulation mathématique du modèle proposé

Deux schémas sont généralement adoptés en matière de modélisation du commerce extérieur dans le cas où on a à introduire et à spécifier plusieurs pays avec qui on opère des transactions d'échange: le schéma simultané et le schéma séquentiel. Le schéma simultané (voir figure 1) suppose que le choix entre le marché local, le reste du monde et l'Algérie et la Tunisie s'opère selon un même niveau, c'est-à-dire que l'élasticité entre les trois marchés est identique. Par contre le schéma séquentiel est subordonné par l'hypothèse qu'il y a deux niveaux d'opération ; un premier niveau de choix entre le marché intérieur et extérieur et un deuxième au niveau du marché extérieur, entre le reste du monde et l'Algérie et la Tunisie (voir figure 2). Dans ce cas, l'élasticité du premier niveau est différente de celle du deuxième niveau et elle supposée largement supérieure à la première.

Figure n° 2 : Schéma simultané

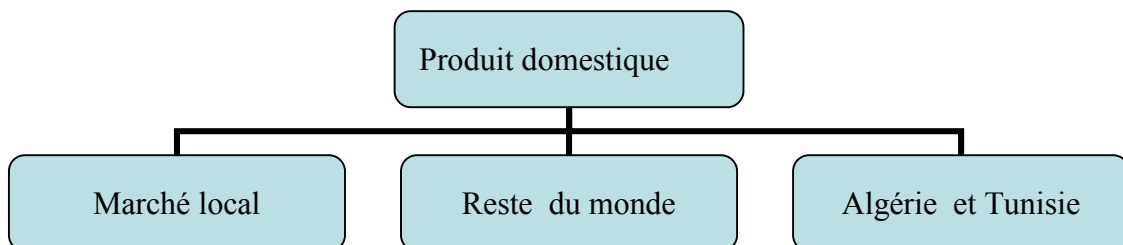
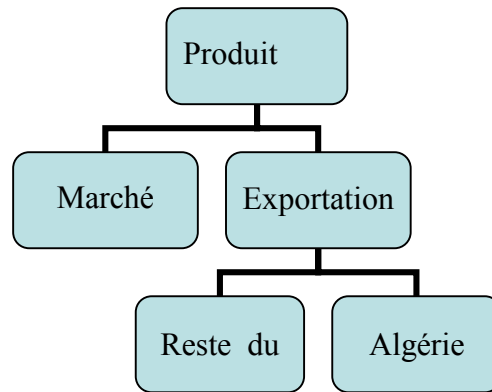


Figure n° 3 : Schéma séquentiel



4-3- Présentation du modèle

Définition des paramètres

$A(J)$	coefficient d'échelle (fonction Cobb-Duglas)
$\alpha(I)$	élasticité (fonction Cobb-Douglas)
$a_{ij}(TR,J)$	coefficients entrées-sorties
$\Gamma(TR,H_m)$	part du produit I dans la consommation totale du ménage h
$i_0(I)$	coefficient technique (fonction Leontief)
Λ	part de la rémunération du capital versée aux ménages capitalistes
$\mu(TR)$	part du produit I dans l'investissement total
$\Psi(H_m)$	propension à épargner du ménages H
$v(i)$	coefficient technique de la branche (fonction Leontief)
$TX_0(tr)$	taux de taxe indirecte sur le produit tr
$txm_0(tr)$	taux de taxe indirecte sur le produit tr mondial
$TX_{mg}(tr)$	taux de taxe indirecte sur le produit tr Maghreb
$TX_{RM}(tr)$	taux de taxe indirecte sur le produit tr RM

TY0(h)	taux d'imposition sur le revenu du ménages h
TYe0	taux d'imposition sur le revenu des entreprises
Am(tr)	coefficient d'échelle (CES)niveau 1
alpham(tr)	paramètre distributif niveau 1
fim(tr)	paramètre de substitution niveau 1
sigmam(tr)	élasticité de substitution niveau 1
Be(tr)	coefficient d'échelle (CET) niveau 1
betae(tr)	paramètre distributif niveau 1
Ke(tr)	paramètre de transformation niveau 1
Toe(tr)	élasticité de transformation niveau 1
Am2(tr)	coefficient d'échelle (CES) niveau 2
alpham2(tr)	paramètre distributif niveau 2
fim2(tr)	paramètre de substitution niveau 2
sigmam2(tr)	élasticité de substitution niveau 2
Be2(tr)	coefficient d'échelle (CET) niveau 2
betae2(tr)	paramètre distributif niveau 2
Ke2(tr)	paramètre de transformation niveau 2
Toe2(tr)	élasticité de transformation niveau 2
te(tr)	taux de taxe a l'exportation de tr
temg0(tr)	taux de taxe a l'exportation de tr Maghreb
teRM0(tr)	taux de taxe a l'exportation de tr RM
tm0(tr)	taux de tarif a l'importation de tr
tmmg0(tr)	taux de tarif a l'importation de tr Maghreb
tmRM0(tr)	taux de tarif a l'importation de tr RM
delta(j)	part de la branche j dans VA totale
lambdaw	part de la rémunération du capital versée au RM

[som](#)

Définition des variables

Prix

PV(J)	prix de la valeur ajoutée de la branche j
PL(tr)	prix au producteur du produit tr pour la vente sur marché intérieur

$r(tr)$	taux de rendement du capital dans la branche tr
s	taux de salaire
PD(tr)	prix du marché intérieur du produit local tr
PM(tr)	prix du marché intérieur du produit importe tr
PMmg(tr)	prix du marché intérieur du produit importe tr Maghreb
PMRM(tr)	prix du marché intérieur du produit importe tr RM
PE(tr)	prix a l'export du produit tr
PEmg(tr)	prix a l'export du produit tr Maghreb
PERM(tr)	prix a l'export du produit tr RM
PL(tr)	prix au producteur du produit tr pour la vente sur marc inter
PC(tr)	prix du marche du produit tr
$p(i)$	prix au producteur du produit i
PINDEX	indice du prix du PIB au coût des facteurs
e	taux de change
PWM(tr)	prix mondial a l'import de tr
PWEmg(tr)	prix mondial a l'export de tr au MA
PWErm(tr)	prix mondial a l'export de tr au RM

Production

XS(i)	production de la branche i
VA(i)	valeur ajoutée de la branche i
CI(J)	consommation intermédiaire totale de la branche J
DI(tr,J)	demande intermédiaire pOur le produit tr par la branche J

Facteurs de production

LD(i)	demande de travail par la branche i
KD(tr)	demande de capital par la branche tr
LS	offre totale de main d'oeuvre

Demande

C(tr,hm)	consommation du ménage h en produit tr
INV(tr)	demande d'investissement pour le produit tr

DIT(tr)	demande intermédiaire pour le produit tr
IT	investissement total
G	dépenses publiques
GSM	service gouvernement marchand

Revenu et épargne

YM(hm)	revenu du ménage H
YDM(hm)	revenu disponible du ménages h
SM(hm)	épargne du ménage H
YE	revenu des entreprises
SE	épargne des entreprises
YG	revenu du gouvernement
SG	épargne du gouvernement
TI(tr)	recettes provenant des taxes indirectes sur le produit tr
tvam(tr)	recettes provenant des taxes directes sur le produit tr
TD(hm)	recettes des taxes directes sur le revenu du ménages h
ty(hm)	taux de taxes directes sur ménages
TDE	recettes des taxes directes sur le revenu des entreprises
tye	taux de taxes directes sur entreprises
TIM(tr)	recettes provenant des taxes à l'import de tr
TIMmg(tr)	recettes provenant des taxes à l'import de tr Maghreb
TIMRM(tr)	recettes provenant des taxes à l'import de tr RM
TIE(tr)	recettes provenant des taxes à l'export de tr
TIEmg(tr)	recettes provenant des taxes à l'export de tr Maghreb
TIERM(tr)	recettes provenant des taxes à l'export de tr RM
SR	déficit courant de la balance des paiements
SRmg	déficit courant de la balance des paiements Maghreb
SRRM	déficit courant de la balance des paiements RM
tm(tr)	taux de tarif a l'importation de tr
tmmg(tr)	taux de tarif a l'importation de tr Maghreb
tmRM(tr)	taux de tarif a l'importation de tr RM
VS(tr)	variation de stock
TX(tr)	taux de taxe indirecte sur le produit tr

$T_{xm}(tr)$	taux de taxe indirecte sur le produit tr mondial
$temg(tr)$	taux de taxe a l'exportation de tr Maghreb
$teRM(tr)$	taux de taxe a l'exportation de tr RM
$Trans(h,k)$	transferts

Commerce international

$EX(tr)$	export du produit tr
$EXmg(tr)$	export du produit tr Maghreb
$EXRM(tr)$	export du produit tr RM
$M(tr)$	import du produit tr
$Mmg(tr)$	import du produit tr Maghreb
$MRM(tr)$	import du produit tr RM
$D(i)$	demande pour le produit intérieur i
$Q(i)$	demande pour le produit composite tr

Autres

LEON	vérification de la loi de Walras
OBJV	fonction objective

Calibration des paramètres

Production (Cobb-Douglas and Leontief)

$\alpha(tr)$	$= (s_0.LD_0(tr))/(PV_0(tr).VA_0(tr));$
$A(tr)$	$= VA_0(tr)/(LD_0(tr)^{\alpha(tr)}.KD_0(tr)^{1-\alpha(tr)});$
$i_0(i)$	$= CI_0(i)/XS_0(i);$
$v(i)$	$= VA_0(i)/XS_0(i);$

Paramètres de distribution

$\gamma(tr,hm)$	$= (Pc_0(tr).C_0(tr,hm))/YDM_0(hm);$
$\psi(hm)$	$= SM_0(hm)/YdM_0(hm);$
$\mu(tr)$	$= (Pc_0(tr).INV_0(tr))/IT_0;$
$a_{ij}(tr,J)$	$= DI_0(tr,J)/CI_0(J);$
λ	$= \lambda_{tr}/\sum r_{tr}.KD_{tr};$

$$\begin{aligned}
\text{lambdaw} &= \text{lambdaw} / \sum_{\text{tr}} r_{0\text{tr}} \cdot \text{KD}_{0\text{tr}}; \\
\text{som} &= \sum \text{VA}_{0j}; \\
\text{delta}(j) &= \text{va}_{0(j)} / \text{som}; \\
\text{pindex}_{0} &= \sum \text{delta}_{j} \cdot \text{pv}_{0j}; \\
\text{alpham}(\text{tr}) &= ((\text{pm}_{0}(\text{tr}) / \text{pd}_{0}(\text{tr})) \cdot (\text{m}_{0}(\text{tr}) / \text{d}_{0}(\text{tr}))^{1/\text{sigmam}(\text{tr})}) / (1 + ((\text{pm}_{0}(\text{tr}) / \text{pd}_{0}(\text{tr})) \cdot (\text{m}_{0}(\text{tr}) / \text{d}_{0}(\text{tr}))^{1/\text{sigmam}(\text{tr})})); \\
\text{fim}(\text{tr}) &= (1 - \text{sigmam}(\text{tr})) / (\text{sigmam}(\text{tr})); \\
\text{Am}(\text{tr}) &= \text{q}_{0}(\text{tr}) / ((\text{alpham}(\text{tr}) \cdot \text{m}_{0}(\text{tr})^{-\text{fim}(\text{tr})} + (1 - \text{alpham}(\text{tr})) \cdot \text{d}_{0}(\text{tr})^{-\text{fim}(\text{tr})})^{1/\text{fim}(\text{tr})}); \\
\text{alpham2}(\text{tr}) &= ((\text{pmmg}_{0}(\text{tr}) / \text{pmrm}_{0}(\text{tr})) \cdot (\text{mmg}_{0}(\text{tr}) / \text{mrm}_{0}(\text{tr}))^{1/\text{sigmam2}(\text{tr})}) / (1 + ((\text{pmmg}_{0}(\text{tr}) / \text{pmrm}_{0}(\text{tr})) \cdot (\text{mmg}_{0}(\text{tr}) / \text{mrm}_{0}(\text{tr}))^{1/\text{sigmam2}(\text{tr})})); \\
\text{fim2}(\text{tr}) &= (1 - \text{sigmam2}(\text{tr})) / (\text{sigmam2}(\text{tr})); \\
\text{Am2}(\text{tr}) &= \text{m}_{0}(\text{tr}) / ((\text{alpham2}(\text{tr}) \cdot \text{mmg}_{0}(\text{tr})^{-\text{fim2}(\text{tr})} + (1 - \text{alpham2}(\text{tr})) \cdot \text{mRM}_{0}(\text{tr})^{-\text{fim2}(\text{tr})})^{1/\text{fim2}(\text{tr})}); \\
\text{Ke}(\text{tr}) &= (1 + \text{toe}(\text{tr})) / (\text{toe}(\text{tr})); \\
\text{betae}(\text{tr}) &= 1 / (1 + (\text{ex}_{0}(\text{tr}) / \text{d}_{0}(\text{tr}))^{1/\text{toe}(\text{tr})} \cdot (\text{pl}_{0}(\text{tr}) / \text{pe}_{0}(\text{tr}))); \\
\text{Be}(\text{tr}) &= \text{xs}_{0}(\text{tr}) / ((\text{betae}(\text{tr}) \cdot \text{ex}_{0}(\text{tr})^{\text{ke}(\text{tr})} + (1 - \text{betae}(\text{tr})) \cdot \text{d}_{0}(\text{tr})^{\text{ke}(\text{tr})})^{1/\text{ke}(\text{tr})}); \\
\text{Ke2}(\text{tr}) &= (1 + \text{toe2}(\text{tr})) / (\text{toe2}(\text{tr})); \\
\text{betae2}(\text{tr}) &= 1 / (1 + (\text{exmg}_{0}(\text{tr}) / \text{exRM}_{0}(\text{tr}))^{1/\text{toe2}(\text{tr})} \cdot (\text{peRM}_{0}(\text{tr}) / \text{pemg}_{0}(\text{tr}))); \\
\text{Be2}(\text{tr}) &= \text{ex}_{0}(\text{tr}) / ((\text{betae2}(\text{tr}) \cdot \text{exmg}_{0}(\text{tr})^{\text{ke}(\text{tr})} + (1 - \text{betae2}(\text{tr})) \cdot \text{exRM}_{0}(\text{tr})^{\text{ke}(\text{tr})})^{1/\text{ke2}(\text{tr})});
\end{aligned}$$

Equations du modèle

- Définition des équations

Production

supply(i)	production de la branche i
VA _{laJeq} (tr)	valeur ajoutée de la branche tr
VA _J (ntr)	valeur ajoutée ntr
CIN _{eq} (J)	consommation intermédiaire de la branche J
DIN _{eq} (tr,J)	demande intermédiaire pour le produit tr par la branche J
LDM(tr)	demande de travail par la branche tr

LDM2(ntr) demande de travail par la branche ntr

Revenu et épargne

Ymen(hm) revenu du ménage salaries
YDMen(hm) revenu disponible du ménages h
SMe(hm) épargne du ménage H
YEe revenu des entreprises
SEe épargne des entreprises
YGp revenu du gouvernement
SGp épargne du gouvernement
TIp(tr) recettes provenant des taxes indirectes sur le produit tr
tvameq(tr) recettes provenant des taxes directes sur le produit tr
TDp(hm) recettes des taxes directes sur le revenu du ménages h
TDEp recettes des taxes directes sur le revenu des entreprises
timp(tr) recettes douanières sur import
timmgp(tr) recettes douanières sur import
timRMp(tr) recettes douanières sur import
tiep(tr) taxes sur export
tiemgp(tr) taxes sur export
tieRMp(tr) taxes sur export

Demande

Conse (tr,hm) consommation du ménages H en produit tr
INVEST (tr) investissement en produit tr
DITE (tr) demande intermédiaire en produit tr
dq_snm offre des services non marchands
dd_snm demande des services non marchands

Prix

PVe(J) prix de la valeur ajoutée de la branche j
re(tr) taux de rendement du capital dans la branche tr

PDe(tr)	prix du marche intérieur du produit tr
pmmge(tr)	prix des imports tr Maghreb
pmRMe(tr)	prix des imports tr RM
pee(tr)	prix des exports tr
pemge(tr)	prix des exports tr Maghreb
peRMe(tr)	prix des exports tr RM
pce(tr)	prix du produit composite tr
pme(tr)	prix du produit composite tr mg et RM
pep(tr)	prix au producteur du produit tr
pindexe	prix du numéraire

Commerce international

cete(tr)	fonction de transformation tr
exe(tr)	exportation du tr
cese(tr)	fonction de substitution tr
me(tr)	importation tr
cet2e(tr)	fonction de transformation tr mg et RM
ex2e(tr)	export du tr mg et RM
ces2e(tr)	fonction de substitution tr mg et RM
m2e(tr)	import tr mg et RM
sre	épargne extérieure
srmge	épargne extérieure Maghreb
srRMe	épargne extérieure RM

Equilibre

equilagr	équilibre des biens agricoles
equilind	équilibre des biens industriels
equilnm	équilibre du bien ntr
equimt	équilibre du marché du travail
INESE	équilibre épargne investissement

Autres

WALRAS	vérification de la loi de Walras
--------	----------------------------------

OBJ fonction objective

- Equations

Production

supply(i) $XS(i).v(i) = VA(i);$
VAIaJeq(tr) $VA(tr) = A(tr).LD(tr)^{\alpha(tr)}.KD(tr)^{(1-\alpha(tr))};$
VAJ(ntr) $va(NTR) = ld(ntr);$
CINeq(J) $CI(J) = i0(J).XS(J);$
DINEq(tr,J) $DI(tr,J) = aij(tr,J).CI(J);$
LDM(tr) $S.LD(tr) = (\alpha(tr).PV(tr).VA(tr));$
ldm2(ntr) $S.ld(NTR) = (p(ntr).xs(ntr)-\sum(tr,pc(tr).di(tr,ntr)));$

Revenu et épargne

Ymen(hm) $YM(hm) = s.\sum LD_j + \lambda.\sum r_{tr}.KD(tr) + \sum trans_k(hm);$
ydm(hm) $YDM(hm) = YM(hm) - td(hm) - \sum trans_h(hm);$
SME(hm) $SM(hm) = \psi(hm).YdM(hm);$
YEe $YE = (1 - \lambda_{daw} - \lambda) \cdot \sum(tr, r(tr).KD(tr)) + \sum trans_k("ent");$
SEe $SE = YE - tde - \sum sum trans_h("ent") - \sum pc_{tr}.vs(tr);$
Tip(tr) $ti(tr) = tx(tr).(pl(tr).d(tr));$
timp(tr) $tim(tr) = timmg(tr) + timrm(tr);$
timmgp(tr) $timmg(tr) = tmmg(tr).e.pwm(tr).mmg(tr);$
timRMp(tr) $timrM(tr) = tmRM(tr).e.pwm(tr).mRM(tr);$
tiep(tr) $tie(tr) = tiemg(tr) + tierm(tr);$
tieRMp(tr) $tieRM(tr) = teRM(tr).perm(tr).exRM(tr);$
tiemgp(tr) $tiemg(tr) = temg(tr).pemg(tr).exmg(tr);$
tvameq(tr) $tvam(tr) = txm(tr).((1 + tmmg(tr)).e.pwm(tr).mmg(tr) + (1 + tmRM(tr)).e.pwm(tr)).$
mRM(tr));
tdp(hm) $td(hm) = ty(hm).ym(hm);$
tdep $tde = tye.ye;$
YGp $yg = \sum ti_{tr} + \sum tvam_{tr} + \sum td_{hm} + tde + \sum tim_{tr} + \sum tie_{tr} + \sum trans_k("gov");$
Sgp $sg = E_{yg} - g - gsm.pc("ser") - \sum trans_h("gov");$

Prix

PVe (j)	$PV(J).va(j) = (p(J).XS(J) - \sum(tr, Pc(tr).DI(tr, J)));$
re(tr)	$kd(tr).R(tr) = (PV(tr).VA(tr) - s.LD(tr));$
pde(tr)	$pd(tr) = pl(tr).(1 + tx(tr));$
pce(tr)	$q(tr).pc(tr) = (pm(tr).m(tr) + pd(tr).d(tr));$
pep(tr)	$xs(tr).p(tr) = (pl(tr).d(tr) + pe(tr).ex(tr));$
perme(tr)	$peRM(tr) = e.pwerm(tr)/(1 + teRM(tr));$
pemge(tr)	$pemg(tr) = e.pwemg(tr)/(1 + temg(tr));$
pmmge(tr)	$pmmg(tr) = (1 + txm(tr)).(1 + tmmg(tr)).e.pwm(tr);$
pmrme(tr)	$pmRM(tr) = (1 + txm(tr)).(1 + tmRM(tr)).e.pwm(tr);$
pme(tr)	$pm(tr).m(tr) = (pmRM(tr).mRM(tr) + pmmg(tr).mmg(tr));$
pee(tr)	$pe(tr).ex(tr) = (pemg(tr).exmg(tr) + peRM(tr).exRM(tr));$
pindexe	$pindex = \sum \delta_j . pv_j ;$

Commerce international

cete(tr)	$xs(tr) = be(tr).(betae(tr).ex(tr)^{ke(tr)} + (1 - betae(tr)).d(tr)^{ke(tr)})^{1/ke(tr)};$
exe(tr)	$ex(tr) = ((pe(tr)/pl(tr)).((1 - betae(tr))/betae(tr)))^{toe(tr)} d(tr);$
cese(tr)	$q(tr) = am(tr).(alphan(tr).m(tr)^{-fim(tr)} + (1 - alphan(tr)).d(tr)^{-fim(tr)})^{-1/fim(tr)}$
me(tr)	$m(tr) = ((pd(tr)/pm(tr)).(alphan(tr)/(1 - alphan(tr))))^{sigmam(tr)}.d(tr);$
sre	$sr = srmg + srrm;$
cet2e(tr)	$ex(tr) = be2(tr).(betae2(tr).exmg(tr)^{ke2(tr)} + (1 - betae2(tr)).exRM(tr)^{ke2(tr)})^{ke2(tr)}$;
ex2e(tr)	$exmg(tr) = ((pemg(tr)/perm(tr)).((1 - betae2(tr))/betae2(tr)))^{toe(tr)}.exrm(tr);$
ces2e(tr)	$m(tr) = am2(tr).(alphan2(tr).mmg(tr)^{-fim2(tr)} + (1 - alphan2(tr)).mRM(tr)^{-fim2(tr)})^{-1/fim2(tr)}$
m2e(tr)	$mmg(tr) = ((pmrm(tr)/pmmg(tr)).(alphan2(tr)/(1 - alphan2(tr))))^{sigmam2(tr)}.mrm(tr);$
srmge	$srmg = e.\sum p_{wm_{tr}}.mmg(tr) + \sum trans_k("MG") - e.\sum p_{wemg_{tr}}.exmg(tr) - \sum trans_h("MG");$
srRMe	$srRM = e.\sum p_{wm_{tr}}.mRM(tr) + \lambda daw.\sum r(tr)_{tr}.kd(tr) + \sum trans_k("RM") - e.\sum p_{werm_{tr}}.exRM(tr) - \sum trans_h("RM");$

Demande

Conse (tr,hm)	$C(tr,hm).pc(tr) = \gamma(tr,hm).YdM(hm);$
INVEST (tr)	$INV(tr) = \mu(tr).IT/Pc(tr);$
DITE (tr)	$DIT(tr) = \sum d_j(tr);$
dq_snm	$d("snm")=xs("snm");$
dd_snm	$q("snm")=d("snm");$

Equilibre

equilagr	$q("ind") = DIT("ind")+ \sum C_{Hm} ("ind")+INV("ind")+vs("ind");$
equilind	$q("ser") = DIT("ser")+ \sum C_{Hm} ("ser")+INV("ser")+vs("ser")+gsm;$
equilsnm	$xs("snm").p("snm")=g;$
equimt	$LS = \sum LD_j;$
INESE	$IT = \sum SM_{Hm}+SE+sg+sr;$

Autres

WALRAS	$LEON = q("agr")-DIT("agr")- \sum C_{Hm} ("agr")-INV("agr")-vs("agr");$
obj	$objv = 1.$

4-4- Simulation et interprétation des résultats

Le coût de la non intégration sera capté à travers les simulations sur le taux apparent des taxes sur les importations. L'ouverture des marchés des pays du Maghreb se traduit par l'annulation soit systématique, soit progressive des taux de taxation sur les importations. Dans la pratique, on peut soit détailler ces impôts, soit les agréer. Ceci dépend de toute évidence de l'objectif de l'exercice traité. Pour la présente recherche, il ne serait utile de les détailler. L'annulation des impôts sur les importations vers les autres pays du Maghreb dans le cas de chaque pays du Maghreb, devrait se traduire par une augmentation significative de ces importations au dépend des importations vers le reste du monde. Ce qui conduira à une relance des transactions commerciales entre les différents pays du Maghreb. Les trois tableaux suivants montrent clairement l'effet positif de l'ouverture du grand Maghreb sur l'activité économique des trois pays.

Tableau n°8. Résultats des simulations sur les Taux apparents des taxes et leur impact sur les importations (Maroc)

Simulation	Année de base	T_x = 1	T_x = 0.75	T_x = 0.50	T_x = 0
Importation globale					
Agriculture	9094	9094	9094	9094	9095
Industrie	91118	91118	91116	91116	91113
Service	9232	9232	9232	9232	9232
Import. Reste du Monde					
Agriculture	9070	9070	9069	9063	9053
Industrie	90038	90038	89934	89816	89545
Service	9100	9100	9100	9100	9100
Importation Maghreb					
Agriculture	24	24	28	32	44
Industrie	1080	1080	1186	1307	1599
Service	132	132	132	132	132

Le tableau n°6 montre bien l'effet de l'abolition progressive des taxes sur les importations entre les différents pays constituant le grand Maghreb. En effet il s'avère que plus on diminue le taux apparent des taxes sur les importations de plus que les importations augmentent, ce qui engendre une dynamique en mesure de relancer l'activité économique de chacun de ces pays. Néanmoins, il est à remarquer la faiblesse des transactions commerciales entre les différents pays constituant le Maghreb. Ceci est aussi bien valable pour les exportations que pour les importations. Ce qui a d'ailleurs posé des problèmes au niveau de la convergence du modèle.

**Tableau n°9. Résultats des simulations sur les Taux apparents des taxes
Et leur impact sur les importations (Algérie).**

Simulation	Année de base	T_x = 1	T_x = 0.75	T_x = 0.50	T_x = 0
Importation globale					
Agriculture	19678	19678	19678	19680	19680
Industrie	204710	204710	204710	204710	204710
Service	31736	31736	31736	31736	31736
Import. Reste du Monde					
Agriculture	19044	19044	18982	18913	18742
Industrie	199111	199111	199968	198529	196206
Service	30715	30715	30715	30715	30715
Importation Maghreb					
Agriculture	634	634	696	767	938
Industrie	4599	4599	4742	6181	8504
Service	1023	1023	1023	1023	1023

Au niveau de la modélisation des économies Algérienne et Tunisienne à travers leurs MCS, certains changements ont été opérés en matière de comportement, notamment la valeur ajoutée des services non marchands. Ceci étant dû à quelques spécificités de chacune de ces économies et qui se dégagent clairement de leurs matrices de comptabilité sociale.

En conclusion, il apparaît clair que la non construction du grand Maghreb fait perdre à chacun de ces pays une grande opportunité de relance de leur activité économique dans la mesure où la simulation sur la disparition progressive des taux apparents des taxes sur les importations générera une plus value significative dans chacune de ces pays à travers la relances de leurs transactions commerciales.

Tableau n°10. Résultats des simulations sur les Taux apparents des taxes et leur impact sur les importations (Tunisie).

Simulation	Année de base	Tx = 1	Tx = 0.75	Tx = 0.50	Tx = 0
Importation globale					
Agriculture	490	490	491	492	492
Industrie	7507	7507	7507	7507	7507
Service	2380	2380	2380	2380	2380
Import. Reste du Monde					
Agriculture	480	480	479	479	478
Industrie	7437	7437	7430	7415	7390
Service	2350	2350	2350	2350	2350
Importation Maghreb					
Agriculture	2	2	2.3	4	5
Industrie	70	70	77	85	104
Service	30	30	30	30	30

Concernant le Maroc l'impact du démantèlement tarifaire sur les échanges commerciaux avec les deux autres pays du Maghreb apparaît relativement important et assez diversifiés selon les secteurs.

Ainsi cet impact serait pratiquement nul au niveau des services en raison tout simplement de l'inexistence de tous droits et taxes applicables à ce niveau .En revanche l'impact serait important en cas de suppression partielle ou totale de droits et taxes relatifs aux échanges liés aux deux autres secteurs a savoir l' agriculture et l' industrie .Ainsi la suppression de 50% ou de 100% de ces taxes au niveau du secteur agricole se traduirait respectivement par une augmentation des échanges avec les autres pays du Maghreb de 33,3 % et de 83,3% .Ce qui exercerait un effet stimulant important .

Aussi le démantèlement de 50% et de 100% des tarifs douaniers entrainerait un accroissement des échanges en matière industrielle avec la Tunisie de l'Algérie de respectivement de 20,7% et de 875,3% .Ce qui donnerait un fouet réel et indéniable au échanges entre les trois pays du Maghreb.

Pour ce qui de l'Algérie, l'effet est également varié selon les secteurs et le niveau du démantèlement tarifaire pris en considération .L'absence de toute barrière tarifaire en matière de service explique tout simplement l'inexistence de tout impact. En revanche

cet impact est d' autant plus élevé que le démantèlement est important pour les deux autres secteurs.

Ainsi la suppression de 50% ou de 100% des droits et taxes applicables aux importations agricoles en provenance du Maroc et de la Tunisie entraînerait une progression des échanges avec ses deux pays respectivement de 20,9% et de 47,9%.

De même, le démantèlement de 50% ou de 100% en matière d'échanges industriels se traduirait par une expansion de ces échanges de 34,4%et de 84 ,9% respectivement.

Au niveau des échanges de la Tunisie avec le Maroc et l'Algérie l'effet de la suppression partielle ou totale des barrières douanières est très différent selon les trois secteurs.

Le démantèlement de 50% des échanges de produits agricoles entraînerait un accroissement des échanges de 100% tandis que un démantèlement de 100% se traduirait par une expansion des échanges avec les deux autres pays du Maghreb de 150%.Il faut noter que c'est le cas ou l'effet est le plus élevé du fait des énormes potentialités d'échanges entre ces pays dans ce domaine.

Enfin, la suppression de 50% ou de 100% des droits et taxes à l'importation des produits industriels en provenance de l'Algérie et du Maroc entraînerait un accroissement des échanges de la Tunisie avec les deux autres pays du Maghreb dans ce domaine de respectivement de 21,4%et de 48,6%.

ANNEXE

L'APPROCHE MICROECONOMIQUE DE LA NON EUROPE.

Dans cette annexe, nous présentons deux modèles qui ont fortement contribué à l'élaboration de la méthodologie d'estimation micro-économique des effets de l'achèvement du Marché Intérieur. Smith et Venables (1988) ont initié la distinction entre les effets de la suppression des barrières aux échanges d'une part, et l'intégration des marchés d'autre part.

C'est un modèle intéressant car il intègre directement la concurrence imparfaite dans la modélisation. Ce cadre théorique permet de décrire précisément comment réagissent les entreprises faces aux modifications de l'environnement économique générées par l'intégration européenne. Il analyse notamment l'exploitation accrue des économies d'échelles et les effets d'offre, qui sont abordés sous l'angle des restructurations et de la réduction des rentes de monopoles.

Le modèle de Cawley et Davenport est complémentaire du précédent, en ce sens qu'il fait le lien entre les dimensions micro et macro-économique. Les comportements de l'entrepreneur ne sont pas décrits de manière précise (pas de fonction de profit, de coût, etc.), et l'analyse est réalisée au niveau du secteur. Mais les mécanismes de transmission de ces comportements à la dimension macro-économique sont plus détaillés.

On regarde comme l'offre sectorielle s'ajuste aux changements entraînés par l'intégration. On étudie comment les évolutions de prix, directement ou indirectement liées à l'intégration, vont influencer les agrégats macro-économiques comme la production, la consommation, les importations. Cette construction permet de mesurer les évolutions du bien-être suscitées par l'achèvement du Marché Intérieur, détaillées en modifications du surplus des producteurs, des consommateurs et de l'Etat.

L'autre avantage par rapport à l'approche de Smith et Venables est la prise en compte des interdépendances entre les secteurs, puisque les simulations sont réalisées en relations avec les Tableaux Entrées-Sorties des pays considérés. Le modèle permet en outre de mesurer l'effet de l'intégration européenne sur le reste du monde.

Cawley et Davenport reprennent la distinction entre les effets de la suppression des barrières et l'intégration des marchés, mais ajoutent de manière explicite une dimension temporelle. En effet, ils distinguent des gains statiques immédiats et des gains de moyen terme.

1. Le modèle de Smith et Venables

L'objectif du modèle de Smith et Venables est d'étudier comment la création du Marché Intérieur affecte les comportements des entrepreneurs, notamment l'exploitation des économies d'échelle, et de voir comment cela se répercute sur les prix et la production.

Le modèle permet de réaliser des simulations sur 6 blocs géographiques : la France, la RFA, l'Italie, le Royaume-Uni, le reste de la Communauté Européenne et le Reste du monde. On distingue différentes branches, avec la nomenclature CLIO à trois chiffres.

Le modèle de Smith et Venables est un modèle d'équilibre partiel, décrivant ce qui se passe au niveau de chaque branche du système productif.

On considère I pays, indexés par $i = 1, \dots, n$. Chaque pays est considéré comme un marché segmenté. Les entreprises sont implantées dans un seul pays et le nombre de firmes opérant dans une branche dans un pays i , est noté n_i . Toutes les firmes localisées dans un pays i sont identiques.

Le modèle prend en compte la différenciation des produits. m_i est le nombre de variétés de biens produits par chacune des entreprises du pays i . Ces variétés sont échangeables, et x_{ij} représente la quantité d'une variété produite par une firme dans le pays i et vendue dans le pays j au prix p_{ij} . Dans chaque économie considérée, en plus du secteur soumis à la différenciation des variétés, il existe un secteur parfaitement concurrentiel, dont la production est prise comme numéraire.

La demande dans chaque pays est dérivée d'une fonction de bien-être agrégée. On suppose que dans chaque pays, la fonction de bien-être est une fonction séparable, avec d'un côté le bien numéraire et de l'autre les biens différenciés. Il est ainsi possible de construire une fonction de sub-utilité à partir des produits différenciés, cette fonction représentant la quantité totale de biens consommés. Cette fonction d'utilité, qui sera notée y_j pour le pays j , est une fonction CES, comme dans le modèle de Dixit et Stiglitz (1997). Les consommateurs du pays j peuvent se procurer des biens fabriqués dans tous les pays, de telle sorte que le nombre de variétés de biens disponibles pour la consommation est $\sum n_i m_i$. La fonction d'utilité, qui correspond à l'indice de volume agrégé, est donc :

$$y_j = \left[\sum_i a_{ij}^{1/\varepsilon} n_i m_i x_{ij}^{(\varepsilon-1)/\varepsilon} \right]^{\varepsilon/(\varepsilon-1)}, \quad \varepsilon > 1, \quad j = 1, \dots, I \quad (1)$$

Les a_{ij} sont les paramètres décrivant les préférences des consommateurs du pays j pour les biens fabriqués dans le pays i . L'indice des prix agrégé est alors :

$$q_j = \left[\sum_i a_{ij} n_i m_i p_{ij}^{1-\varepsilon} \right]^{1/(1-\varepsilon)}, \quad j = 1, \dots, I \quad (2)$$

On suppose que la demande pour le produit agrégé dépend de l'indice des prix agrégé. Et aussi que l'élasticité de la demande μ est constante. Si b_j est un paramètre mesurant la taille du marché j , la demande pour le produit agrégé est :

$$y_j = b_j q_j^{-\mu} \quad (3)$$

La demande pour chaque variété de bien est donc :

$$x_{ij} = a_{ij} \left(\frac{p_{ij}}{q_j} \right)^{-\varepsilon} y_j = p_{ij}^{-\varepsilon} a_{ij} b_j q_j^{\varepsilon-\mu} \quad (4)$$

Chaque variété de produit différencié est produite par une seule firme, et toutes les firmes d'un pays sont considérées comme symétriques. Le profit d'une firme représentative dans le pays i peut être exprimé comme suit :

$$\Pi_i = m_i \sum_j x_{ij} [p_{ij}(1 - T_{ij}) - t_{ij}] - C_i(x_i, m_i), \quad i = 1, \dots, I \quad (5)$$

où T_{ij} et t_{ij} sont les coûts spécifiques *ad valorem* associés à la vente sur le marché j . Ils peuvent être interprétés comme des taxes ou des coûts de transport. C_i est la fonction de coût de production de la firme. Ce coût augmente avec la production $x_i = \sum_j x_{ij}$ et avec

le nombre de variétés produites m_i .

Dans le cas de référence, Smith et Venables supposent que les marchés internationaux sont segmentés, de telle sorte que les firmes choisissent indépendamment les quantités produites sur les différents marchés. La maximisation du profit par rapport à x_{ij} donne les conditions de premier ordre suivantes :

$$p_{ij}(1 - T_{ij}) \left(1 - \frac{1}{e_{ij}}\right) - t_{ij} = \frac{1}{m_i} \times \frac{\delta C_i}{\delta x_i}, \quad i = 1, \dots, I \quad (6)$$

L'élasticité de la demande perçue par les firmes, e_{ij} , dépend à la fois de l'élasticité de la demande pour chaque variété de bien, mais aussi de la manière dont la firme perçoit l'impact de ses propres actions sur la production agrégée. Ce dernier effet dépend de la réponse anticipée des autres firmes de la branche. Si on suppose que l'entreprise anticipe que les autres firmes maintiendront leur prix lorsque elle-même modifie le sien (hypothèse à la Bertrand), alors l'équation (5) donne :

$$e_{ij} = e_{ij}(B) = \varepsilon - (\varepsilon - \mu)s_{ij} \quad (7)$$

où s_{ij} est la part de marché dans le pays j d'une firme représentative localisée dans le pays i . Si on utilise une hypothèse à la Cournot, c'est-à-dire que la firme pense que ses concurrents maintiendront leur niveau de production si elle-même modifie le sien, l'élasticité de la demande devient :

$$\frac{1}{e_{ij}} = \frac{1}{e_{ij}(B)} = \frac{1}{\varepsilon} - \left(\frac{1}{\varepsilon} - \frac{1}{\mu}\right)s_{ij} \quad (8)$$

Dans certains cas, on peut aussi supposer que la firme peut choisir le nombre de variétés qu'elle produit. Dans ce cas, les conditions de premier ordre liée à la maximisation du profit deviennent :

$$\sum_j x_{ij} [p_{ij}(1 - T_{ij})(1 - \theta_{ij}) - t_{ij}] = \frac{\delta C_i}{\delta x_i}, \quad i = 1, \dots, I \quad (9)$$

La forme de θ_{ij} dépend de deux facteurs. Le premier est la réaction perçue des concurrents face à une augmentation du nombre de variétés produites. On suppose que si une firme dans le pays i augmente le nombre de variétés qu'elle produit de 1%, alors elle suppose que les autres firmes augmenteront le nombre de variétés produites de $w_i\%$. Le second élément déterminant de θ_{ij} réside dans l'évolution de la courbe de demande. Ce mouvement de la courbe de demande peut modifier les prix ou les quantités. Dans

un cadre à la Bertrand, les prix restent identiques et l'ajustement se fait par les quantités. θ_{ij} est alors donné par l'expression :

$$\theta_{ij} = \theta_{ij}(B) = \left\{ (1 - w_i) s_{ij} + w_i \right\} \frac{\varepsilon - \mu}{e_{ij}(B)(\varepsilon - 1)} \quad (10)$$

Dans un cadre à la Cournot, les quantités sont maintenues et l'ajustement se réalise par les prix. θ_{ij} est alors donné par l'expression :

$$\theta_{ij} = \theta_{ij}(C) = \left\{ (1 - w_i) s_{ij} + w_i \right\} \frac{\varepsilon - \mu}{\mu(\varepsilon - 1)} \quad (11)$$

Cela complète la caractérisation de l'équilibre pour le cas où le nombre de firmes dans chaque pays est déterminé de manière exogène et où les marchés sont segmentés. On considère aussi le cas où un sous-ensemble de K marchés peuvent être intégrés. Dans ce cas, les firmes ont un unique prix de production, même si des différences internationales dans les prix à la consommation peuvent subsister en raison des coûts d'échange. Cela enlève aux firmes la liberté de discriminer les prix entre les différents marchés. Si p_i est le prix fixé par une firme localisée dans un pays i sur son marché national, alors le prix p_{ij} qu'elle va fixer sur le marché étranger j doit être tel que :

$$p_i(1 - T_{ij}) = p_{ij}(1 - T_{ij}), \quad (i = 1, \dots, I; j = 1, \dots, K) \quad (12)$$

où K représente le nombre de marchés intégrés et en supposant que $t_{ij} = 0$. Avec cette condition, chaque entreprise a une seule condition de premier ordre pour déterminer le niveau de ses ventes sur les K marchés intégrés :

$$p_i(1 - T_{ii}) \left(1 - \frac{1}{E_i} \right) = \frac{1}{m_i} \times \frac{\delta C}{\delta x_i} \quad (13)$$

Dans un cadre à la Bertrand, les firmes déterminent le prix p_i en fonction du prix de ses concurrents (sur le marché i), et en fonction de l'élasticité perçue E_i qui est la moyenne pondérée des élasticités de la demande sur les K marchés individuels constituant le marché intégré. Dans un cadre à la Cournot, chaque firme détermine son niveau de production total sur le marché intégrer en réponse à la production totale des autres entreprises, et la production de chaque unité est divisée entre les marchés nationaux individuels formant le marché intégré de manière à satisfaire la demande, étant donné les prix relatifs fixés. Dans ce cas, l'élasticité E_i est une expression beaucoup plus complexe non détaillée ici. La fonction de coût est donnée par l'expression :

$$C(x_i, m_i) = c_i \left[z \{ c_0 + m_i c_m + m_i x_i \} + (1 - z) \{ m_i x_i^\alpha \}^\beta \right] \quad (14)$$

A partir de l'équation (4), on obtient le rapport entre les dépenses du pays j en biens produits dans le pays i comme l'expression :

$$\frac{p_{ij}x_{ij}}{p_{jj}x_{jj}} = \frac{a_{ij}p_{ij}^{1-\varepsilon}}{a_{jj}p_{jj}^{1-\varepsilon}} \quad (15)$$

Par convenance, Smith et Venables supposent que les coûts de transports se montent à 10% (de la valeur des marchandises échangées). Les tarifs d'équivalence correspondent aux tarifs grâce auxquels les prix p_{ij} devraient être ajustés pour faire en sorte d'avoir pour les parts de marchés les relations suivantes : $a_{ij} = a_{jj}$. Grâce à ce modèle, Smith et Venables estiment l'impact de la formation du Marché Intérieur. Cette formation est représentée par deux effets différents : la baisse des barrières à l'échange et la création d'un marché intégré. Ces deux éléments sont distingués, car ils ont des répercussions différentes sur le comportement des entreprises. En effet, dans un cadre de différenciation des produits, la simple suppression des barrières tarifaire n'élimine pas forcément la segmentation des marchés. Par exemple, les consommateurs peuvent préférer les produits nationaux, ce qui confère aux producteurs nationaux un pouvoir de marché. Dans le modèle, l'hypothèse de création d'un marché intégré implique que cette segmentation disparaît. En conséquence, les firmes ne peuvent plus opérer de discrimination tarifaire entre les différents marchés nationaux composant le grand marché intégré. La première série de simulations cherche à mesurer l'impact d'une réduction de 2,5% de la valeur des coûts d'échange, dans un cadre de concurrence à la Cournot. Le modèle met en évidence plusieurs effets. Les échanges intra-communautaires se développent. Dans tous les secteurs, on retrouve un phénomène création d'échange (la réduction des prix européens renforce la compétitivité des pays membres qui augmentent leurs exportations extra-communautaires) et un effet de détournement d'échanges (les imports extra-communautaires sont remplacés par des productions communautaires). La plus grande pénétration des importations renforce la concurrence, ce qui a pour conséquence une baisse des prix et une augmentation de la production. Le surplus des consommateurs s'en trouve amélioré, tandis que les profits sont généralement réduits (sauf dans le cas où l'augmentation des ventes est suffisamment importante pour compenser la baisse des prix). La production augmente au niveau global pour chaque branche, mais les évolutions nationales sont contrastées puisque la logique concurrentielle est renforcée. Ainsi, dans certains secteurs, la production nationale de certains pays augmente, tandis qu'elle se réduit pour d'autres. La moyenne européenne des coûts moyens dans chaque secteur diminue.

Si on intègre dans le modèle la possibilité d'un changement dans le nombre de firmes, on assiste généralement à un phénomène de concentration dans la majorité des pays et des secteurs. L'exploitation des économies d'échelle est donc plus importante que dans le cas où le nombre de firmes reste inchangé, et par conséquent, la baisse des coûts moyens sectoriels est de plus marquée.

Le bien-être dans le modèle est abordé à travers deux composantes : l'évolution de la consommation et le développement des échanges intra-communautaires. Le bien-être est significativement amélioré dans sa composante consommation dans les secteurs où les économies d'échelles sont les plus importantes. La réduction des barrières à l'échange augmente la consommation, mais dans des proportions modérées : l'effet est toujours inférieur à 2%. Ce gain est renforcé si la libre entrée et sortie des firmes est possible (nombre de firmes variable).

Les gains de bien-être liés à la création d'échange sont estimés, selon les secteurs, à une valeur comprise entre 8 et 25% de la valeur des échanges créés. Ici encore, les gains sont liés positivement au degré d'économies d'échelles.

La seconde série de simulations est réalisée dans un cadre de concurrence à la Bertrand, plus compétitif dans le sens où l'action individuelle de chaque entreprise a moins d'impact sur l'indice des prix du secteur. On garde toujours l'hypothèse que les coûts d'échange diminuent de 2,5%.

- Le renforcement de la concurrence lié à la réduction des coûts d'échange intra-communautaires entraîne une réduction des prix, mais de moindre ampleur que dans le cadre d'une concurrence à la Cournot.

- En conséquence, la demande et la production connaissent une augmentation moins marquée, de même que la réduction des coûts moyens sectoriels.

Enfin, une troisième série de simulations estime l'impact d'une intégration des marchés européens. Les coûts de l'échange sont réduits comme précédemment, mais on suppose en plus que les entreprises considèrent le Marché Intérieur comme un grand marché intégré, et ne peuvent discriminer entre les différents « sous-marchés » nationaux. Dans les cas précédents, les firmes ont « naturellement » un avantage comparatif dans leur pays d'origine, ce qui leur confère un pouvoir de marché. Dans le cas du marché intégré, disposer d'un large marché domestique ne permet plus aux firmes de fixer un prix supérieur ; ce pouvoir de marché lié à l'exploitation des économies d'échelle disparaît. L'intégration des marchés est donc une hypothèse où la concurrence est renforcée par rapport aux situations précédentes. Les simulations mettent en évidence deux types d'effets.

- Dans plusieurs industries, on observe une réduction, en valeur, des échanges intra-communautaires. C'est la conséquence de la réduction du pouvoir de marché des firmes qui se traduit par une forte baisse des prix. Les réductions de profits sont supérieures à celles estimées lors des précédentes simulations.

- Les gains du consommateur sont aussi plus élevés que dans les cas précédents. En termes de bien-être, l'impact est quatre fois plus important que dans le cas d'une simple réduction des coûts d'échange.

La modélisation de Smith et Venables ne rend pas compte de la complexité des comportements imparfaitement compétitifs des entreprises. Les auteurs reconnaissent que trois effets importants, absents du modèle, devraient être intégrés :

- l'effet du changement du prix des consommations intermédiaires utilisées comme intrant dans les autres industries,

- les changements des prix des différents facteurs de production à mesure que les secteurs entrent en concurrence pour l'utilisation de ces facteurs, et nous verrons dans la section IV que cette question de la réallocation des ressources peut être déterminante dans l'évaluation des effets de l'intégration,

- les modifications des taux de change.

2 L'approche de Cawley et Davenport

L'approche de Cawley et Davenport a également servi de support à la définition de la méthodologie micro-économique du rapport sur le coût de la non-Europe, notamment la manière dont les impacts sectoriels de l'élimination des entraves physiques et techniques aux échanges ont été estimées puis agrégées.

L'idée de départ consiste à distinguer les différentes conséquences de l'achèvement du marché intérieur sur l'environnement économique et les comportements des agents, et de séparer les effets immédiats des effets à plus long terme. Dans le cadre du modèle, l'achèvement du Marché Intérieur a les répercussions suivantes.

- La réduction des entraves aux échanges permet deux gains statiques:
 - * une convergence des prix,
 - * une réduction des prix à la consommation.
- L'intégration des marchés entraîne deux sources de gain à long terme :
 - * Une meilleure exploitation des économies d'échelle,
 - * Une diminution de l'inefficacité organisationnelle et une érosion des rentes de monopole.

La méthodologie comporte trois étapes.

L'étape 1 traite des effets découlant de la baisse des coûts d'échange à l'intérieur de la Communauté. L'étude se limite à la demande finale, incluant les biens d'investissement.

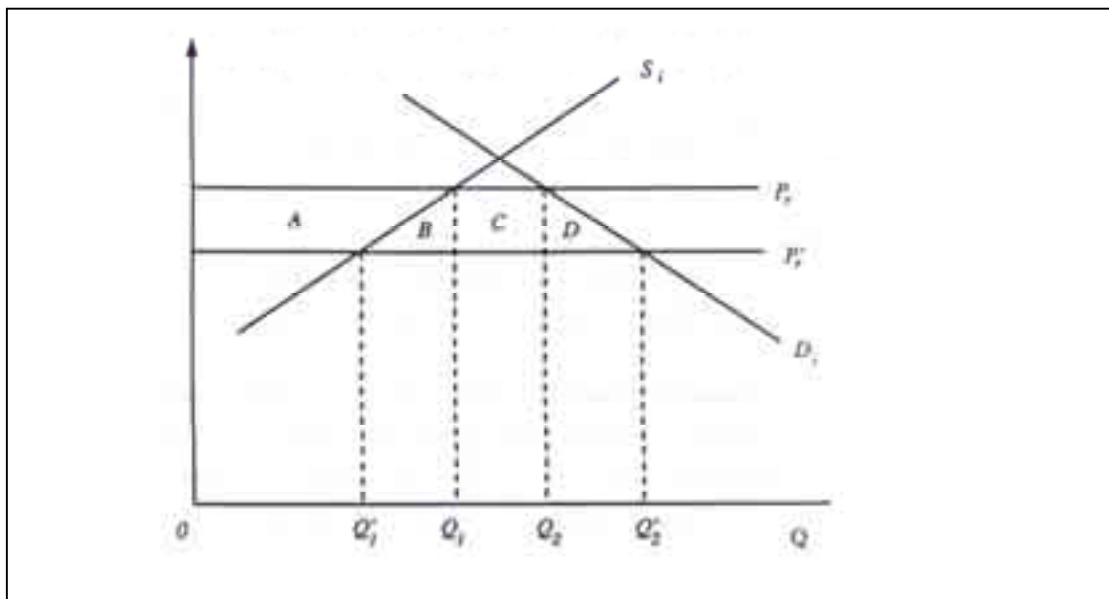
L'étape 2 se concentre sur l'impact de la réduction des coûts de production. Pour pouvoir traiter à la fois les biens intermédiaires et les biens de consommation finale, les calculs d'équilibre partiels sont réalisés en relation avec les tableaux entrées-sorties. Tous les autres effets coûts concernant les biens intermédiaires (que ce soit au niveau de l'échange ou des économies d'échelle) sont aussi étudiés.

L'étape 3 analyse l'effet des économies d'échelle uniquement sur le bien de consommation finale. Une partie des résultats concernant les économies d'échelle pour le bien intermédiaire sont repris dans cette étape.

Etape 1 : La réduction des barrières à l'échange.

Pour illustrer les mécanismes à l'œuvre dans la première phase, Cawley et Davenport partent tout d'abord d'un cadre standard, à deux pays, Nation et Etranger, et un unique bien. Le graphique 3 illustre ce cadre.

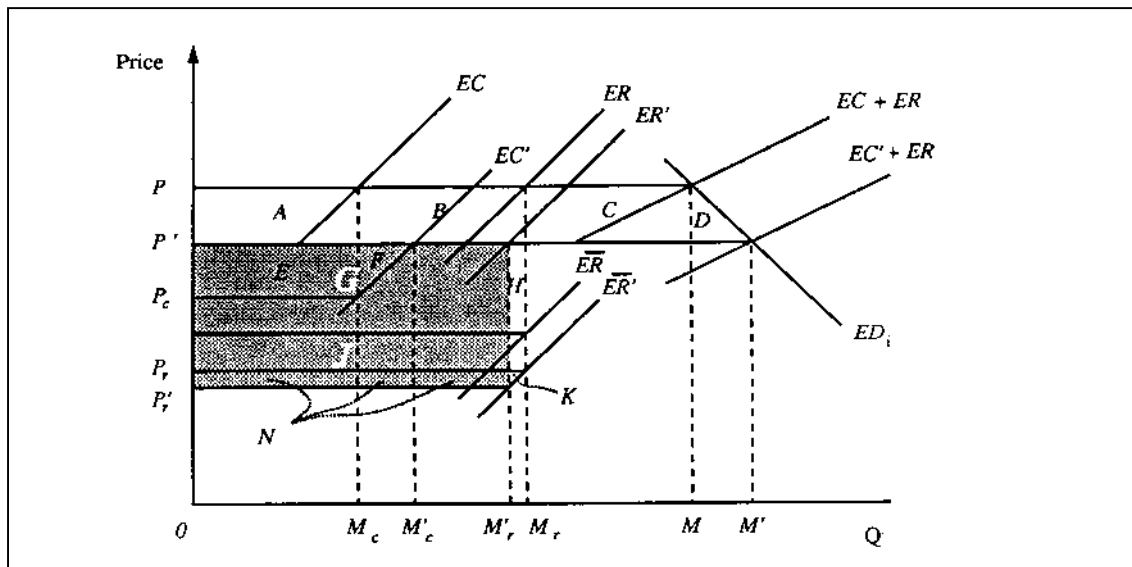
D_i et S_i représentent respectivement la demande et l'offre de Nation. Le prix mondial du bien considéré est P_r' et P_r est le prix du bien importé par le pays i si ce pays impose un droit de douane t tel que $t = (P_r - P_r')/P_r'$. Alternativement, cette différence peut représenter une barrière non tarifaire, avec t représentant une marge (mark-up) que les importateurs ou les consommateurs dans le pays domestique rencontrent en raison de coûts supplémentaires imposés par les entraves à l'échange.



Graphique 3 : cadre standard du modèle

Dans un contexte de libre-échange, le pays importe $Q_1'Q_2'$ et produit $0Q_1'$. La consommation domestique correspond à $0Q_2'$. S'il existe des barrières à l'échange, l'échange est moins important puisqu'il correspond à Q_1Q_2 et la consommation est réduite à $0Q_2$. Les barrières ont donc trois effets, sur la production, la consommation et les flux d'échange. Si ces barrières sont des droits de douane, il existe aussi un effet de revenu correspondant à la surface C , qui revient au gouvernement imposant le droit de douane. L'importance relative de ces différents effets dépend de l'élasticité de la demande d'importations, qui elle-même dépend de l'élasticité de l'offre et de la demande pour la production. Ainsi, l'effet des barrières à l'échange est moins marqué lorsque les élasticités de l'offre et de la demande de bien sont faibles.

Si les barrières aux échanges sont supprimées, le surplus des consommateurs augmente de $(A+B+C+D)$. Le surplus des producteurs diminue de A . Le gain net de bien-être est donc représenté par la surface $(B+C+D)$. Si la barrière est un droit de douane, le gain net est la surface $(B+D)$, en raison de la perte du revenu C pour l'Etat. On considère ensuite la situation d'un Etat membre important des biens à la fois en provenance de la Communauté et en provenance du reste du monde. Cette situation est illustrée par le graphique 4. Pour simuler les effets du Marché Intérieur, on suppose que les barrières à l'échange entre le pays importateur I et la Communauté C disparaît, tandis que les barrières extérieures communes (BEC) entre I et le reste du monde demeurent inchangées.



Graphique 4 : Etape 1

ED_i représente le surplus de demande pour le pays I . EC et EC' représentent l'excès d'offre de la Communauté, respectivement avant et après la suppression des barrières. ER représente l'excès d'offre du reste du monde (R) incluant les barrières extérieures communes. \overline{ER} est l'excès d'offre du reste du monde nette des barrières extérieures communes.

Lorsque les barrières à l'intérieur de la Communauté sont supprimées, l'offre d'importations à laquelle est confronté le pays I passe de $(EC + ER)$ à $(EC' + ER')$. Cette offre, mise en correspondance avec la fonction de demande du pays I donne les situations suivantes. Si les barrières existent à l'intérieur de la communauté, I importe la quantité M au prix P . Lorsque ces barrières sont supprimées, il importe la quantité M' au prix P' , car l'élimination des barrières conduit à une baisse des prix dans le pays I . Le prix perçu par les exportateurs de la Communauté, net des coûts associés aux barrières, augmente de P_c à P' , tandis que le prix net des droits de douane reçu par les exportateurs du reste du monde diminue de P_r à P'_r . Avec la suppression des barrières, les importations totales de I augmentent de M à M' . La composition de ces importations change : celles en provenance de la Communauté augmentent de M_c à M'_c , ce qui correspond à une création d'échange, et celles en provenance du reste du monde diminuent de M_r à M'_r , ce qui correspond à une déviation d'échange.

Les gains statiques pour le pays I sont constitués du gain des consommateurs, net de la perte des producteurs, c'est-à-dire $(A+B+C+D)$ et de la perte de revenu pour l'Etat $[(A+B+G+H)-(G+J)]$. Au final, le gain net pour I est donné par la surface $(C+D-H+J)$.

Le gain de bien-être pour la Communauté est le gain des producteurs, net de la perte des consommateurs ($E + F$).

Pour le reste du monde, on note une réduction du surplus des producteurs équivalente à la surface ($J + K$).

Avec la suppression des barrières, on peut s'attendre à ce que les producteurs du reste du monde bénéficient de cette intégration des marchés, dans le sens où l'unification des normes sur le grand marché leur permet de baisser leurs coûts de production. Dans ce cas, la courbe d'excès d'offre du reste du monde ER se déplace vers le bas. Ce mouvement correspond à une fraction d de la baisse de la courbe d'excès d'offre de la Communauté EC . En conséquence, la déviation d'échange est réduite. En termes de bien-être, le gain pour I est renforcé, celui pour la Communauté réduit et les pertes du reste du monde sont minimisées.

Le modèle précédemment détaillé peut être exprimé algébriquement. Dans ce cas, les évolutions de bien-être sont tout d'abord exprimées en fonction des paramètres exogènes : parts de marché, élasticités, réductions de coût et barrières extérieures communes. Après cette première étape passée, on peut mesurer les évolutions de bien-être, en fonction de la baisse estimée des barrières extérieures communes.

Cawley et Davenport définissent les variables suivantes :

$$P = (P' - P)/P \quad (1)$$

est le changement proportionnel du prix des importations du pays I .

$$P_r = (P_r' - P_r)/P_r \quad (2)$$

est le changement proportionnel du prix des exportations du reste du monde.

$$P_c = (P_c' - P_c)/P_c \quad (3)$$

est le changement proportionnel du prix des exportations de la Communauté, et du coût des barrières à l'échange.

$$s_r = M_R/M \quad (4)$$

est la part initiale du reste du monde dans les importations du pays I .

$$s_c = M_c/M \quad (5)$$

est la part initiale de la Communauté dans les importations du pays I .

$$m = (M' - M)/M \quad (6)$$

est le taux de croissance des importations du pays I .

$$m_r = (M_r' - M_r)/M_r \quad (7)$$

est le taux de croissance des importations du pays I en provenance du reste du monde.

$$m_c = (M_c' - M_c)/M_c \quad (8)$$

est le taux de croissance des importations du pays I en provenance de la Communauté.

$$b = (P - P_c)/P \quad (9)$$

est la réduction des coûts dans la Communauté consécutive à la suppression des barrières aux échanges. Cette réduction correspond aux baisses de coût potentielles qui ont été évaluées dans les études sectorielles du rapport sur le coût de la non-Europe.

$$t = (P - P_r)/P_r, \text{ ou } t = (P' - P_r')/P_r' \quad (10)$$

est le droit de douane sur les importations du pays I en provenance du reste du monde.

$$m_d = (m_r \times s_r) + (m_c \times s_c) \quad (11)$$

m_d est une mesure de la déviation d'échange. n est l'élasticité de la demande d'importation dans le pays domestique. e_r est l'élasticité de l'offre d'exportations du reste du monde. e_c est l'élasticité de l'offre d'exportations de la Communauté.

Compte tenu de ces définitions, les aires du graphique 4 sont définies comme suit :

$$C = -p \times s_c \quad (12)$$

$$D = -(p \times m)/2 \quad (13)$$

$$E = p_c \times s_c (1 - b) \quad (14)$$

$$F = p_c (1 - b) m_c \times s_c / 2 \quad (15)$$

$$H = m_d (t / (1 + t) + p) \quad (16)$$

$$J = -p (s_r + m_d) / (1 + t) \quad (17)$$

$$K = -p_r \times m_d / 2(1 + t) \quad (18)$$

$$N = -p_r (s_r + m_d) / (1 + t) \quad (19)$$

Pour calculer ces surfaces, il est nécessaire de connaître les valeurs de p, p_c, m, m_r, m_c en fonction des quantités $s_r, s_c, t, b, n, e_r, e_c$. Par définition :

$$m = n \times p \quad (20)$$

$$m_r = e_r \times p_r \quad (21)$$

$$m_c = e_c \times p_c \quad (22)$$

$$m = m_c s_c + m_r s_r \quad (23)$$

$$p_c \cong p + b \quad (24)$$

$$p_r = p + db \quad (25)$$

ce qui donne :

$$p = \frac{-b(e_c s_c + d e_r s_r)}{e_c s_c + e_r s_r - n} \quad (26)$$

$$p_c = \frac{b((1 - d)e_r s_r - n)}{e_c s_c + e_r s_r - n} \quad (27)$$

si $d = 0$, on obtient :

$$p = \frac{-b e_c s_c}{e_c s_c + e_r s_r - n} \quad (28)$$

$$p_c = \frac{b(e_r s_r - n)}{e_c s_c + e_r s_r - n} \quad (29)$$

Dans ce cas, la baisse du prix de P' à P , mesurée par p , augmente avec b , avec la réduction des coûts dans la Communauté $e_c s_c$ et diminue avec $e_r s_r$ et n . On peut finalement exprimer les évolutions de bien-être en fonction des paramètres connus :

$$C = -p s_c \quad (30)$$

$$D = -(np^2)/2 \quad (31)$$

$$E = p_c s_c (1 - b) \quad (32)$$

$$F = p_c^2 (1 - b) e_c s_c / 2 \quad (33)$$

$$H = s_r e_r p_r [t / (1 - t) + p] \quad (34)$$

$$J = -p s_r (1 + e_r p_r) / (1 + t) \quad (35)$$

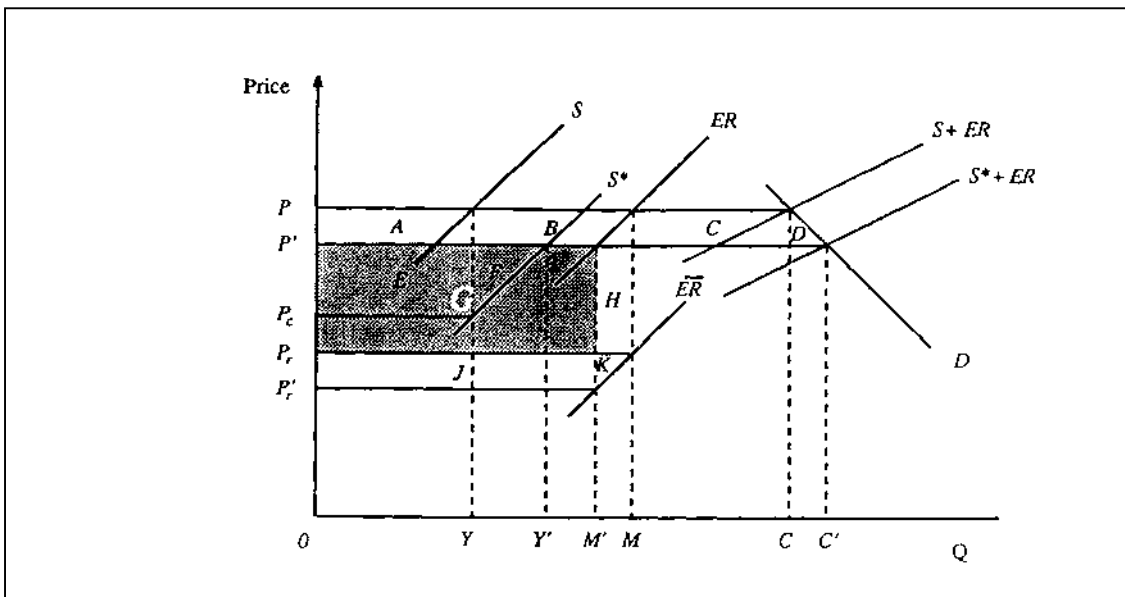
$$K = -p_r^2 e_r s_r (1 + t) / 2 \quad (36)$$

$$N = -p_r s_r (1 + e_r p_r) / (1 + t) \quad (37)$$

Etape 2 : Impact de la réduction des barrières sur les coûts de production.

La réduction des entraves aux échanges est censée entraîner une réduction des coûts de production directement, mais aussi indirectement par une concurrence stimulée et une meilleure spécialisation. Ces phénomènes sont représentés dans le modèle par un déplacement vers le bas de la courbe d'offre de la Communauté.

Si on s'intéresse d'abord au cas de la Communauté en autarcie, la situation est illustrée par le graphique 5.



Graphique 5 : Etape 2

Avec la réduction des barrières, correspondant à une baisse des coûts de P à P_c , la courbe d'offre descend de S_c à S'_c . Les productions et prix associés sont Y et Y' et P et P' . L'effet sur le bien-être est composé du gain des consommateurs ($A+B$) et du gain des producteurs ($C+D$).

Dans le cas non autarcique, la courbe d'excès d'offre du reste du monde, ER , est ajoutée à la courbe d'offre de la Communauté S_c . Initialement, la Communauté produit la quantité OY , importe OM et consomme OC . Les revenus provenant des barrières correspondent aux surfaces ($A+B+G+H$). Le tarif t est égal à $(P - P_r) / P_r$.

Avec le déplacement de la courbe d'offre de la Communauté lié à la réduction des barrières à l'échange, la production de la Communauté passe à OY' , les importations à OM' , et la consommation à OC' . Les évolutions en termes de bien-être sont : un gain du

consommateur ($A+B+C+D$), un gain des producteurs ($E+F$), une perte de revenu liée à la disparition du droit de douane $(A+B+G+H)-(G+J)$. Le gain net pour la Communauté est donc $(C+D+E+F+J-H)$. Le reste du monde subit une perte de $(J+K)$.

On définit les variables suivantes :

$$c = (C' - C)/C \quad (38)$$

est le changement de la consommation apparente.

$$m = (M' - M)/M \quad (39)$$

représente les modifications des importations en provenance du reste du monde.

$$y = (Y' - Y)/Y \quad (40)$$

est le changement de la production apparente.

$$p = (P' - P)/P \quad (41)$$

représente l'évolution du prix du bien de consommation à l'intérieur de la Communauté.

$$p_c = (P' - P_c)/P_c \quad (42)$$

est la variation du prix des exportations de la Communauté.

$$P_r = (P'_r - P_r)/P_r \quad (43)$$

représente le changement de prix des exportations du reste du monde.

$$w = (P - P_c)/P \quad (44)$$

représente la réduction de coût de production à l'intérieur de la Communauté

$$s_y = Y/C \quad (45)$$

est la part de la production communautaire dans la consommation apparente.

$$s_m = M/C \quad (46)$$

est la part des importations la consommation apparente. e_r est l'élasticité d'offre d'exportations du reste du monde. e_{cs} et e_{cd} sont respectivement l'élasticité d'offre et de demande de la Communauté.

Par définition :

$$c = e_{cd} \times p \quad (45)$$

$$m = e_r \times P_r \quad (46)$$

$$y = e_{cs} \times P_c \quad (47)$$

De plus, si on pose que $P_c \cong p + w$ et $P_r = p$, alors

$$p = \frac{-w(s_y e_{cs})}{s_y e_{cs} + s_m e_r - e_{cd}} \quad (48)$$

$$\text{et } P_c = \frac{w(s_m e_r - e_{cd})}{s_y e_{cs} + s_m e_r - e_{cd}} \quad (49)$$

Les surfaces représentant les modifications de bien-être deviennent alors des fonctions de paramètres connus et peuvent donc être évaluées :

$$A = -p(1 - s_m) \quad (50)$$

$$D = -e_{cd} p^2 / 2 \quad (51)$$

$$E = P_c s_y (1 - w) \quad (52)$$

$$F = P_c^2 (1-w) e_{cs} s_y / 2 \quad (53)$$

$$H = s_m e_r P_r [(t/1+t) + p] \quad (54)$$

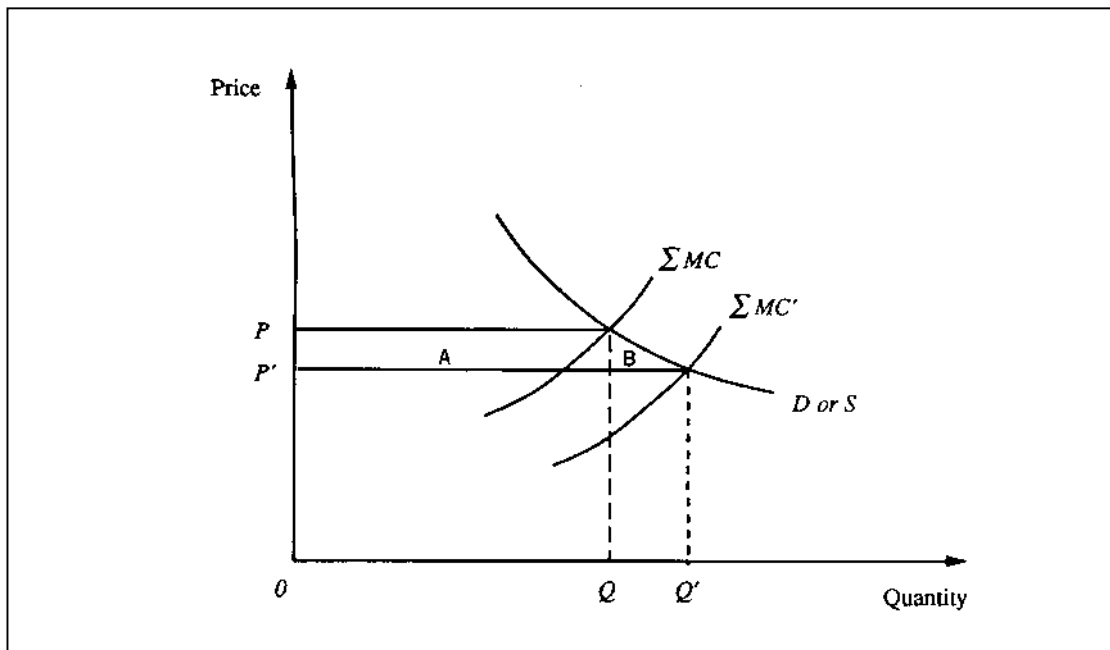
$$J = -p s_m (1 + e_r P_r) / (1+t) \quad (55)$$

$$K = s_m e_r p^2 / 2(1+t) \quad (56)$$

Etape 3 : impact de l'exploitation accrue des économies d'échelle

La troisième étape vise à évaluer l'effet de plus immédiat, d'une exploitation accrue des économies d'échelle. Le point de départ de la méthodologie de Cawley et Davenport est l'étude de Pratten (1987) sur les économies d'échelle. Pratten donne des estimations de gradients de coûts unitaires comme une proportion de la taille minimum efficace (TME) pour les entreprises européennes, secteur par secteur. En réalisant des hypothèses simplificatrices sur la fonction de coût, Cawley et Davenport utilisent ces estimations pour relier les modifications du coût unitaire liées à l'intégration aux changements du volume de production. Il devient alors possible d'estimer l'impact des économies d'échelles sur la production, via l'évolution du coût unitaire.

Ce modèle est décrit par le graphique 6. La réduction du coût unitaire est associée à une augmentation de la production.



Graphique 6 : Etape 3

Le gain de bien-être lié à la réduction du coût unitaire est représenté par l'aire (A+B).

$$(A+B) = [(P' - P)/P] \times [Q + (Q' - Q)/2] / Q = p(1 + q/2) \quad (57)$$

où p représente la variation du coût unitaire et q l'évolution de la production. Si on considère une fonction de coût de la forme :

$$\log C = a + b \log Y \quad (58)$$

le coût moyen est aY^b et le coût marginal est $(1+b)aY^b$. Le ratio entre le coût unitaire correspondant à la moitié de la taille minimum efficace (TME) et le coût moyen associé à la TME est donné par l'expression:

$$AC(\text{moitié TME}) / AC(\text{TME}) = \frac{(Y_{TME}^{1/2})^b}{Y_{TME}^b} \quad (59)$$

à partir de cette équation, on peut calculer le paramètre b qui relie les changements de coût unitaire aux modifications de la production.

Bibliographie générale

- Adda.J, (1996), «La mondialisation de l'économie», tome 1, éditions de la Découverte.
- Alesina, A. & R. Perotti, (1998), «Economic Risk and Political Risk in Fiscal Union », The Economic Journal, Vol. 449, N° 449.
- Alesina, A., R. Perotti, & E. Spolaore (1995), « Together or Separately? Issues on the Cost and Benefits of Political and Fiscal Unions », European Economic Review, Papers and Proceedings, April.
- Alesina, A., Spolaore E. & Wacziarg R., (1997), «Economic Integration and Political Disintegration », NBER Working Paper Series, N° 6163.
- Amiti, M., (1999), «Specialisation patterns in Europe». Weltwirtschaftliches Archiv 135: 1-21.
- Andriamananjara S. & Schiff M., (1998), «Regional Grouping among Microstates », World Bank Working Paper, N° 1922.
- Andriamananjara S., (1999), « On the Size and Number of Regional Integration Arrangements: A Political Economy Model », World Bank Working Paper, N° 2117.
- Annuaire de la Méditerranée, GERM-PUBLISUD, 1998.
- Artus P., (1996), « Délocalisations et effets sur le bien-être », Caisse des Dépôts et Consignations.
- Atkings Planning, (1988), «The cost of non-Europe in public sector procurement», Research on the Cost of Non-Europe, Vol. 1.
- Ayari. C (1995) : «Mise à niveau industrielle et zone de libre échange euro tunisienne»,
- Balasubramanyan, V.N. & Greenaway, D., (1992), «Economic Integration and Foreign Direct Investment: Japanese Investment in the EC », Journal of Common Market Studies, Vol. XXX, N°2.
- Baldwin R.E. - Forslid R., (1999), «The core periphery model and endogenous growth: stabilising and re-stabilising integration», NBER Working Paper, n°6899.
- Banque Mondiale (1996), «le Maroc dans l'économie mondiale: 1995-2010», division Analyse et perspective.
- Barrell, R., & Pain, N., [1996], « An Econometric Analysis of US Foreign Direct Investment », Review of Economics and statistics, LXXVIII.
- Baumont C., (1997), « Croissance endogène des régions et espace », in. Célimène F. - Lacour C., «L'intégration régionale des espaces Bibliothèque de science régionale», Economica.

- Benlahcen Tlemcanani .M et Mairet .P (1997) : «Globalisation et régionalisation de l'économie mondiale : quelle stratégie d'insertion internationale pour les pays du Maghreb? », Annales Marocaines d'Economie, n°21.
- Bhagwati J.N., (1993), « Regionalism and Multilateralism: an Overview » in. De Melo J. & Panagariya A., «New dimension in regional integration», Cambridge University Press.
- Bhagwati, J. N., Greenaway, D. & Panagariya, A., (1998), « Trading Preferentially: Theory and Politics », The Economic Journal Vol. 108.
- Bilman .I (1991) : «Gagner la compétitivité mondiale», les éditions de l'organisation, Paris.
- BIPE, (1988), «Le coût de la non-Europe des produits de construction», Research on the Cost of Non-Europe, Vol. 1.
- Bjorvatn, K., (1999), « Third World Regional Integration », European Economic Review, N°43.
- Blien, U., - K. Wolf, (2001), «Regional development of employment in Eastern Germany: an analysis with an econometric analogue to shift-share-techniques». Paper prepared for the "Verein für Socilapolitik".
- Boisso, D. & Ferrantino, M., (1997), « Economic Distance, Cultural Distance, and Openness in International Trade: Empirical Puzzles », Journal of Economic Integration, Vol. 12, N°4.
- Bolton, P, G. Roland & E. Spolaore, [1996], « Economic Theory of the Break-Up and Integration of Nations », European Economic Review, n°40, pp.697-705.
- Boussetta .M (1999) : «Développement économique et relations entre le Maroc et l'UE : défis et opportunités», communication présentée au colloque Europe-Méditerranée : «Vers quel développement ? XIV^{ème} journées scientifiques de l'Association Tiers Monde, Ile de Bandol, France, 27-29 Mai.
- Boussetta .M (2000) : «Implications fiscales et commerciales des accords de Z.L.E : les cas du Maroc avec l'UE, la Tunisie et l'Egypte», Revue Marocaine d'Administration et du Développement local, n°33, Septembre.
- Boussetta .M (2000) : «Relations Maghreb-UE : Evolution et perspectives», Communication présentée au Forum marroco-corrén, Rabat, avril.
- Boussetta, (2001), «ZLE et mise à niveau du secteur industriel au Maroc et en Tunisie», Communication présentée aux 7^{èmes} journées scientifiques de l'Economic Rescherch Forum, Amman, Jordanie, 25-29 octobre.
- Boussetta, M, (2002), «Processus de Barcelone et partenariat euro-méditerranéen : le cas du Maroc avec l' UE», Working Paper de l' ERF (à paraître).
- Bradley, J., & Fitzgerald, J., (1988), «Industrial Output and a Factor Input Determination in an Econometric Model of Small Open Economy », European Economic Review, N°32.

- Brezis E. - Krugman, (1993), «Technology and the life cycle of cities», NBER Working paper n° 4561.
- Brülhart, M., (1998), «Trading places: industrial specialisation in the European Union». *Journal of Common Market Studies*. 36, (3): 319–346.
- Brunner, A.D. & Naknoi, K., (2003), «Trade Costs, Market Integration, and Macroeconomic Volatility », IMF Working Paper, n° 54.
- Casella, A. & Feinstein, J. (1990), «Public goods in trade: on the formation of markets and political jurisdictions », Working paper in Economics E-92-12, The Hoover Institution, Stanford University May.
- Casella, A., (1992), «On markets and clubs: Economic and political integration of regions with unequal productivity », *American Economic Review*, Papers and Proceedings, May.
- Cawley R. – Davenport M., (1988), «Partial equilibrium calculations of the impact of the Internal Market barriers in the European Community», *Research on the Cost of Non-Europe*, Vol. 2.
- Centre Marocaine de conjoncture (1998), «Libre échange et mise à niveau», *Bulletin n°18*, Juillet.
- Chang W. & Winters L.A., (1999), «How Regional Blocs affect Excluded Countries: The Price Effects of MERCOSUR », *World Bank Working Paper*, N° 2157.
- Clarete, R., Edmonds, C. & Seddon Wallack, J., (2003), «Asian Regionalism and its effects on Trade int the 1980'S and 1990's », *Journal of Asian Economics*, Vol. 14, N°1.
- Commission Européenne, (1988a), 1992 : «La nouvelle économie européenne», *Economie Européenne*, n°35, mars.
- Commission européenne, (1988b), 1992, «Le défi», Flammarion.
- Commission européenne, (1990), «Marché unique, monnaie unique», *Economie Européenne*, n°44, octobre.
- Decaluwé, B., et Martens, A., (1988), «CGE Modeling and Developing economis: A concise Empirical survey of 73 application s to 26 contries», *journal of policy modelling*, vol.10, n° 4.
- De La Torre, A. & Kelly, M., (1992), «Regional Trade Arrangements », *IMF Occasional Paper*, N°93.
- De Melo J. & Panagariya A., (1993), «New Dimension in regional integration», Cambridge UP.
- De Melo J., Panagariya A. & Rodrik D., (1993), «The Regionalism : a Country Perspective», in De Melo J. & Panagariya A., «New Dimension in regional integration», Cambridge University Press.

- Dohse, D., C. Krieger-Boden, R. Soltwedel, (2002), «EMU and regional labor market disparities in Euroland. In: J. Cuadrado-Roura, M. Parellada, (eds.), «The EMU and Regional Convergence», Berlin, Heidelberg, New York.
- Dervis, K., De Melo, J. et Robinson, S., (1982), « General equilibrium models for development policy, World Bank, Washington D.C».
- EAG, (1988), «The cost of non-Europe in the pharmaceutical industry», Research on the Cost of Non-Europe, Vol. 1.
- El Aidouni .A (1999), «L'industrie marocaine et l'insertion dans l'économie mondiale», thèse d'Etat, Rabat.
- El Malki, H, (2000), «La Méditerranée face à la mondialisation», les éditions Toubkal.
- Ellison, G., - E. L. Glaeser, (1997), «Geographic concentration in U.S. manufacturing industries: a dartboard approach», Journal of Political Economy 105, (5), 889-927.
- Ernst Whinney, (1988), «The cost of non-Europe: border related controls and administrative formalities», Research on the Cost of Non-Europe, Vol. 1.
- Ethier W., (1982), «National and international scale economies in the theory of international trade», American Economic Review.
- Ethier W.J., (1998), « The New Regionalism », The Economic Journal, N°108.
- Frankel J. & Wei S.J., (1998), « Open Regionalism in a World of Continental Trade Blocs », IMF Staff Papers, Vol. 45, N°3.
- Frankel J., Stein E. & Wei S. J., (1995), « Trading Blocs and the Americas: the Natural, the Unnatural and the Super-natural », Journal of Development Economics, Vol. 47.
- Frankel J., Stein E. & Wei S. J., (1996), « Regional Trading Arrangements°: Natural or Super-natural°? », NBER Working Paper Series, N°5431.
- Freund C.L. & MC Laren J., (1999), « On the Dynamics of Trade Diversion: Evidence from Four Trade Blocs », Board of Governors of the Federal Reserve System International Finance Discussion Papers, N° 637.
- Gemdev, A (1994), «L'intégration régionale dans le monde : Innovation et ruptures», éditions Khatkhata.
- Genberg, H. & Nadal De Simone, F., (1993), « Regional integration agreements and macroeconomic discipline », in Regional integration and the Global Trading system, Anderson K & Blackhurst, R., Saint Martin Press, N.Y.
- Ghorbal. A (1999), «Nouveaux regards sur le développement au Maghreb», in Pour une approche alternative du développement, Fondation Ibn Abdel Aziz, Casablanca.
- Glick, R. & Rose, A.K., (2002), « Does Currency Union affect Trade? The Time Series Evidence », European Economic Review, N°6.

- Goldsborough, D. J., (1979), « The Role of FDI in External Adjustment Process », IMF staff Papers, Vol. 26, N°4.
- Grossman G.M. - Helpman E.H., (1990), «Comparative advantage and long run growth», American Economic Review vol. 80 n°4, septembre.
- Grossman G.M. & Helpman E., (1995), «The Politics of Free-Trade Agreements », American Economic Review, Vol.85, N°4.
- Grossman, G. & Helpman, H., (2002a), «Integration versus Outsourcing in Industry Equilibrium », Quarterly Journal of Economics, Vol. CXVII, n° 1.
- Grossman, G. & Helpman, H., (2002b), « Outsourcing in the global economy », NBER Working Paper.
- Grossman, G. & Helpman, H., (2002c), « Outsourcing versus FDI», in Industry Equilibrium », NBER Working Paper, n° 9600.
- Halevi, J., (1996), « The Significance of the Theory of Vertically Integrated Processes for the Problem of Economic Development », Structural Change and Economic Dynamics, n°7.
- Hallet, M., (2002), «Regional specialisation and concentration in the EU». In: J. Cuadrado-
- Helpman E., (1980), «International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition: a Chamberlin-Heckscher-Ohlin approach», Journal of International Economics, vol. 11.
- Hufbauer, G.C., - J.G. Chilas, (1974), «Specialisation by industrial countries», Extent.
- IFO - Prometitia (1988), «The cost of non-Europe in the textile-clothing industry», Research on the Cost of Non-Europe, Vol. 1.in, colloque de l'Union maghrébine des Economistes, Rabat, octobre.
- Industrialized Countries, Document internet.
- INSEAD, (1988), «The benefits of completing the internal market in the telecommunication sector», Research on the Cost of Non-Europe, Vol. 1.
- Jaidi .L (1995) : «Le projet de Z.L.E. entre l'UE et le Maroc : une approche de son impact sur l'économie nationale», Annales Marocaines d'Economie, n°11
- Jeune Afrique Plus (1996): «Tunisie : La bataille pour l'industrie», n°1853 du 11 au 16 juillet.
- Kenichi .O (1991) : «L'entreprise sans frontières : nouveaux impératifs stratégiques», inter-éditions, Paris.
- Krueger A.O., (1992), « Government, Trade and Economic Integration », American Economic Review, may.
- Krueger A.O., (1995), «Free Trade Agreements Versus Customs Unions », NBER Working Paper Series, N°5084.

- Krueger A.O., (1997), « Trade Policy and Economic Development: How we Learn », American Economic Review, march.
- Krugman P. (1998), « La mondialisation n'est pas coupable : vertus et limites du libre échange », éditions la Découverte.
- Krugman P., (1980), « Scale economies, product differentiation and the pattern of trade », American Economic Review, vol.70 n° 5, December.
- Krugman P., (1990), « Geography and Trade », The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Krugman P., (1991), « The Move Toward Free Trade Zone », in « Policy implications of Trade and Currency Zones », A Symposium Sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City, Jackson Hole.
- Krugman P., (1993), « Regionalism and Multilateralism: an Analytical Notes », in De Melo J. & Panagariya A., « New dimension in regional integration », Cambridge University Press.
- Krugman P. (1991), « Postand Present of Arab Economic Integration », First Annual Conference, Mit Press.
- Lafay G. et Kesenci U., (1994), « Maîtriser le libre échange », éditions Economica, Paris.
- Langhammer R.J., (1992), « The Developing Countries and Regionalism », Journal of Common Market Studies, Vol. XXX, N°2.
- Lankes, H.P. & Venables, A.J., (1996), « Foreign Direct Investment » in « Economic Transition : The Changing Pattern of Investments », Economic of Transition, Vol. 4, N°2.
- Les enjeux du partenariat euro-méditerranéen (1998), Institut de la méditerranée/ Economic Research Forum, éditions de l'aube.
- Lin J.Y. & J.B. Nugent, (1995), « Institution and Economic Development », in Behrman, J & T.N. Srinivassan, Handbook of Development Economics, Vol.3.
- Ludvigsen, (1988), « The EC 92 automobile sector, Research on the Cost of Non-Europe », Vol. 1.
- Markusen J.R., (1981), « Trade and the gains from trade with imperfect competition », Journal of International Economics, vol. 11.
- Maroc-UE (1997) : « Quelle stratégie pour relever le défi de la Z.L.E. ? », Colloque organisé à Casablanca les 11-12 Mars.
- Martin P. - Ottaviano G., (1996), « Growth and agglomeration », NBER Working Paper n°1529 novembre.
- Martin P. - Ottaviano G., (1999), « Growing locations: industry location in a model of endogenous growth », European Economic Review vol. 43, n°2, février.
- Martin P. - Rogers C.A., (1995), « Industrial location and public infrastructure », Journal of International Economics, vol. 39, n°1, février.

- Martin P., (1999a), «Public policies, regional inequalities and growth», CEPR Working Paper, n°1841, mars.
- Martin P., (1999b), «Can regional policies affect growth and geography in Europe? », *The World Economy*, vol. 21, n°6, août.
- Mekkaoui, A., (2000), «Partenariat euro-marocain, une intégration régionale stratégique», Editions de l'Harmattan.
- Middelfart-Knarvig, K.H., H.G. Overman, S.J. Redding, - A.J. Venables, (2000), «The location of European industry. Report prepared to the Directorate General for Economic and Financial Affairs», European Commission. Economic Papers 142, ECFIN/318/00-EN.
- Ministère du commerce, de l'industrie et de l'artisanat (1995), «Le programme de mise à niveau», Rabat.
- Molle, W., - S. Boeckhout, (1995), «Economic disparity under conditions of integration: a long term view of the European case». *Papers in Regional Science* 74, (2), 105–123.
- Morisson, C., (1989), «La faisabilité des politiques d'ajustement structurel», OCDE, Paris.
- Muchielli.J.L et Célimène.F. (1994), «Mondialisation et régionalisation», *Economica*.
- Narula, R., & Wakelin, C., (1998), « The Pattern and Determinants of US FDI», in Matsuyama K., (1991), «Increasing returns, industrialization and the indeterminacy of the equilibrium», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 106.
- NG F. & yeats A., (1997), «Open Economies Work Better! Did African's Projectionist Policies Cause its Marginalisation in World Trade », *World Development*, Vol. 25, N°6.
- Nishikawa J., (1998), «Le Régionalisme Economique dans les Années 90. Le Régionalisme d'aujourd'hui et la Théorie de l'Intégration Economique », *Economie et Société*, Hors-Série, N°34.
- Obstfeld, M. & Rogoff, K., (1995), « Exchange Rate Dynamics Redux », *Journal of Political Economy*, Vol. 103.
- OCDE, (1993), «Intégration régionale et pays en voie de développement, OCDE, Paris.
- OCDE, (1995), «Intégration régionale et système commercial multilatéral, OCDE, Paris.
- Oman C., (1991), «Globalisation et régionalisation : quels enjeux pour les pays en développement ? », OCDE, Paris.
- Ottaviano G., (1996), «Monopolistic competition, trade and endogenous spatial fluctuations», NBER Working Paper n° 1327 february.
- Ottaviano, G., Thisse, J.F., [2002], « Integration, Agglomeration and the Political Economics of Factor Mobility », *Journal of Public Economics*, Vol. 83, n°3.

- Oualaalou.F (1996), «Après Barcelone...le Maghreb est nécessaire, l'Harmattan.
- Oualaalou.F (1995), «Zone de libre échange maghrébine et euro-maghrébine», Nations Unies, Juin.
- Ould aouidia.J (1996), «Les enjeux de la nouvelle politique méditerranéenne de l'Europe», Monde Arabe –Machrek, n°153.
- Pain, N., (1993), « An Econometric Analysis of Foreign Direct Investment in the United-Kingdom », Scottish Journal of Political Economy, N°40.
- Pain, N., (1996), « Continental Drift: European Integration and the Location of UK Foreign Direct Investment », Document Internet.
- Paluzie, E., J. Pons, A. Tirado, (2001), «Regional integration and specialization patterns in Spain», Regional Studies 38, (4), 285-296.
- Panagariya A., (1998), « The Regionalism: An Overview », Mimeo, University of Maryland.
- Panagariya, A., (2000), « Preferential Trade Liberalisation: the Traditional Theory and New Developments », Journal of Economic Literature, Vol. XXXIX, N°2.
- Papanastassiou, M., & Pearce, R., (1990), « Host Country Characteristics and the Sourcing Behaviour of the UK Manufacturing industry », University of Reading Discussion Papers in International Investment and Business Studies, Series B, Vol. II, N°140.
- Peat Marwick, (1988), «The cost of non-Europe for business services», Research on the Cost of Non-Europe, Vol. 1.
- Price Waterhouse, (1988), «The cost of non-Europe in financial services», Research on the Cost of Non-Europe, Vol. 1.
- Puga D. & Venables A.J., (1999), « Agglomeration and Economic Development: Import Substitution vs. Trade Liberalisation », Economic Journal, Vol. 109.
- Rainelli .M (1993): «Economie industrielle», Dalloz, Paris.
- Ravanel .B (1990) : «La Méditerranée : le Nord contre le Sud», éditions l'Harmattan, Paris.
- Regnault.H (1998), «Asymétrie d'intégration et construction euro – méditerranéenne», in, Annuaire de la Méditerranée. 1998.
- Reich, .R (1993), «Economie mondialisée», Dunod.
- Reich.R (1993), «Economie mondialisée, Dunod.
- Ricci L.A., (1999), « Economic Geography and Comparative Advantage : Agglomeration versus Specialization », European Economic Review, Vol. 43
- Rivera-Batiz L.A. - Romer P., (1991), «Economic integration and economic growth», Quarterly Journal of Economics.
- Roura, M. Parellada, (eds.), «The EMU and Regional Convergence», Berlin, Heidelberg, New York.

- Rousset, M, (1998), «Le non –Maghreb, un espace à risque», in Annuaire de la Méditerranée.1998.
- Sand-Zantman, A., « Modèle d'équilibre général calculable et répartition des revenus dans les pays en voie de développement : quelques éléments d'évaluation », Erudite-Université Paris XII et CEDI-Université Paris XIII, Document Erudite n° 94-09.
- Saxonhouse G.R., (1992), « Trading blocs and East Asia », in DE MELO J. & PANAGARIYA A., New dimension in regional integration, Cambridge University Press.
- Schiff M., (2000), « Multilateral Trade Liberalization, Political Disintegration and the Choice of Free Trade Agreement versus customs Unions », World Bank Working Paper, N°2350.
- Schiff M., (2002), « Regional Integration and Development in Small Sate », World Bank Working Paper, N°2797.
- Schubert, K., (1994), «Les modèles d'équilibre Général calculable : une revue de Littérature», Revue d'économie politique 103 (6).
- Sebti .K (1997), «L'entreprise marocaine et la problématique de la mise à niveau», Experdata éditions, Rabat.
- Sefrioui, F. (sous la direction de) (1997) maghrébine, «Globalisation et compétitivité, les dynamiques des systèmes productifs dans le contexte de libre échange», Editions Esprit.
- Segerstrom P.S. - Anant T.C.A. - Dinopoulos E., (1990), «A Shumpeterian model of the product life cycle», American Economic Review vol 80, n°5 December.
- Smith A. – Venables A., (1988), «The costs of non-Europe: an assessment based on a formal model of imperfect competition and economies of scale», Research on the Cost of Non-Europe, Vol. 2.
- Soloaga I. & Winters A. (1999), « Regionalism in the Nineties, What Effect on Trade », World Bank Working Paper, N° 2156.
- Tahir, J, (1998), «An Assessment of Free Zones in Arab Countries, Performance and Main features, Conference on New Economic Development and their Impact on Arab Economies». Tuinisia 3-5 June.
- Taylor, L., 1980, «Structuralist Macroeconomics: Applicable Models for the Third World, Basics Books, N.Y. »
- Venables A.F., (2000a), « Winners and Losers from Regional Integration Agreements », CEPR Discussion Paper Series, N°2528.
- Venables A.F., (2000b), « Les Accords d'Intégration Régionale, Facteurs de Convergence ou de Divergence », Revue d'économie du développement, Vol. 0, N°1-2.

- Venables A.J., (1996), «Equilibrium locations of vertically linked industries», *International Economic Review* vol. 37 n° 2, may.
- Viner J., (1950), «The customs union issue, New York», Carmegie Endowment for International Peaces
- Walz U., (1995), «Transport costs, intermediate goods and localized growth», CEPR Discussion Paper n° 1267 November.
- Walz, U., (1999), «Dynamics of regional integration», Heidelberg.
- Wang, Z. Q., & SWAIN, N. J., (1995), « The Determinants of Foreign Direct Investment in Transforming Economies: Empirical Evidence from Hungary and China », *Weltwirtschaftliches archiv*, Vol. 131, N°2.
- Wei S.J., (2001), « To divide or to Unite: a theory of Secessions », mimei, University of California – Berkeley, November.
- WORLD BANK, (1989), « Regional Integration and Economic Development », Document de travail, Département de l'industrie et de l'énergie, Wahington D.C.
- Young A., (1991), «Learning by doing and the dynamic effects of international trade», *Quarterly Journal of Economics*, may.
- Zarouk.J (2000), «Integrating Free Trade Agreements MDF3», Workshop in Global Trade and Regionalism, Cairo February 5-8.
- Zarouk.J (2000), «The Intra-regional Trade and Greater Arab Free Trade Area Economic Trends in MENA Region», Cairo, Economic Research Forum.