

FEMISE

2007

RAPPORT DU FEMISE 2007 SUR LE PARTENARIAT EURO-MEDITERRANEEN

**Analyses et propositions du
Forum Euro-Méditerranéen des Instituts Economiques**

**Ahmed Galal, Economic Research Forum, Egypte
Jean-Louis Reiffers, Institut de la Méditerranée, France**

Coordonnateurs

Février 2008



Ce rapport a été élaboré avec le soutien financier de l'Union Européenne. Le contenu de la publication relève de la seule responsabilité des auteurs et ne peut en aucun cas être considéré comme reflétant l'opinion de l'Union Européenne.

Institut de la Méditerranée



RAPPORT FEMISE 2007 SUR LE PARTENARIAT EURO-MEDITERRANEEN

Ahmed Galal, Economic Research Forum, Egypte

Jean-Louis Reiffers, Institut de la Méditerranée, France

Coordonnateurs



Février 2008

Ce rapport a été élaboré avec le soutien financier de l'Union Européenne. Le contenu de la publication relève de la seule responsabilité des auteurs et ne peut en aucun cas être considéré comme reflétant l'opinion de l'Union Européenne.

RAPPORT FEMISE 2007 SUR LE PARTENARIAT EURO-MEDITERRANEEN

Février 2008

Principaux rédacteurs :

Frédéric Blanc	Institut de la Méditerranée,	France
Ahmed Galal	Economic Research Forum	Egypte
Maryse Louis	Economic Research Forum	Egypte
Jean-Louis Reiffers	Institut de la Méditerranée	France
Subidey Togan	Bilkent University	Turquie
Jan Michalek	Université de Varsovie	Pologne
Patrick Messerlin	Groupe d'Economie Mondiale	France

Février 2008

Membres du Steering Committee :

Ahmed Galal	Economic Research Forum	Egypte
Jean-Louis REIFFERS	Institut de la Méditerranée	France
Nuhad ABDALLAH	Academic Unit for Scientific Research (AUSR)	Syrie
Sergio ALESSANDRINI	Université de Modène	Italie
Bruno AMOROSO	Federico Caffè Center Roskilde University	Danemark
Slimane BEDRANI	CREAD	Algérie
Gérard DUCHENE	Université de Paris XII	France
Mahmoud EL JAFARI	Al Quds University of Jerusalem	Palestine
Alia EL MAHDI	MSA Université-Le Caire	Egypte
Michael GASIOREK	Sussex University	Royaume-Uni
Alejandro LORCA CORRONS	Universidad Autonoma de Madrid	Espagne
Samir MAKDISI	Institute of Financial Economics Am. Univ. in Beirut	Liban
Tuomo MELASUO	University of Tampere TAPRI	Finlande
Jan MICHALEK	Department of Economics Université de Varsovie	Pologne
Cherif MONDHER	ESC Sfax	Tunisie
Seyfeddin MUAZ	Royal Scientific Society	Jordanie
Lahcen OULHAJ	Université Mohammed V	Maroc
Khalid SEKKAT	Université Libre de Bruxelles	Belgique
Alfred STEINHERR	DIW	Allemagne
Subidey TOGAN	Bilkent University	Turquie
Alfred TOVIAS	Leonard Davis Institute of International Relations	Israël
Meine Pieter Van DIJK	UNESCO-IHE Institute for Water education	Hollande

TABLE DES MATIERES

Chapitre introductif : un coup d'œil sur la situation économique et sociale des Pays Partenaires Méditerranéens	p.1
Quelques faits stylisés	p.1
Une ouverture aux échanges de biens qui a été manifestement bénéfique.	p.3
Un début de convergence avec l'UE en termes de revenu par tête	p.3
Des progrès à réaliser pour répondre aux besoins d'emplois	p.5
Un régime de croissance qui, pour être durable, nécessite une augmentation des taux d'investissement et de la productivité	p.6
Un équilibre macroéconomique aujourd'hui maîtrisé mais menacé par des pressions inflationnistes	p.8
La position commerciale extérieure	p.8
Des réformes en cours dans tous les domaines mais une hiérarchie à préciser	p.12
Chapitre I. Le Défi de l'emploi dans les partenaires méditerranéens	p.15
I. Introduction	p.15
II. La nature du défi de l'emploi et les tendances démographiques.	p.16
II.1 Faits stylisés : trois facteurs de tensions sur les marchés du travail.	p.16
II.2 La création d'emplois nécessaire au Sud dans les quinze prochaines années	p.18
II.3 Les tendances actuelles sont-elles compatibles avec ces besoins ?	p.19
II.4 Les migrations peuvent-elles offrir une solution pour soulager un « marché de l'emploi euroméditerranéen » ?	p.20
III. Les causes profondes du problème	p.24
III.1 La relation emploi-croissance dans les PM	p.24
III.2 L'adéquation de l'investissement domestique et de l'investissement étranger	p.27
III.3 L'écart entre l'éducation et la demande des marchés du travail	p.28
III.4 Le poids de l'informalité.	p.29
IV. Compétitivité, ouverture et politiques des marchés du travail	p.33
IV.1 La compatibilité du modèle de la spécialisation et de l'emploi avec l'ouverture des PM	p.33
IV.2 Coût du travail et salaires : desserrer l'étau	p.35
IV.3 Les Institutions et les politiques des PM sont-elles de nature à optimiser les effets de l'ouverture, tant sur le plan macro que sur le plan de l'emploi ?	p.37
V. Relever le défi de l'emploi : quelques questions clefs	p.41
V.1 La nécessité d'une stratégie d'ensemble	p.41
V.2 Encourager les femmes à participer au marché du travail	p.42
V.3 Réduire la taille du secteur informel	p.44
V.4 Améliorer l'emploi d'une population mieux instruite	p.45
V.5 Coordonner les politiques migratoires	p.47
Chapitre II. La libéralisation des services	p.51
I. Cadre de libéralisation des services	p.51
I.1 Les industries de réseaux.	p.56
I.2 La libéralisation des services bancaires	p.74
I.3 Transport par fret maritime	p.80
I.4 Libéralisation des autres services dans l'UE	p.86
II. Le rôle des services en tant que facteur d'intégration d'euromed.	p.91
II.1 Importance des secteurs de réseaux et services dans les cinq pays MENA	p.92
II.2 La libéralisation des services dans les pays MENA	p.99
III. Implications de la libéralisation du commerce des services et des industries de réseau	p.107
III.1 Quantification des barrières au commerce des services et des industries de réseau.	p.107
III.2 Implications de la libéralisation	p.114
Bibliographie	p.127
Annexes	p.131

Ahmed Galal, Economic Research Forum, Egypte
Jean-Louis Reiffers, Institut de la Méditerranée, France

Coordonneurs

Février 2008

Chapitre introductif : un coup d'œil sur la situation économique et sociale des Pays Partenaires Méditerranéens

En ce début 2008, la situation économique des partenaires méditerranéens (PM) semble s'être sensiblement consolidée. Cette évolution est relativement homogène et, si elle se poursuit, peut laisser à penser que nous pourrions pénétrer dans un processus de convergence des revenus par tête avec les pays européens. Saisir ce phénomène, en préciser les raisons et les fragilités, sera le sujet de ce chapitre introductif.

Il reste que ce début de convergence des revenus par tête n'est pas suffisant pour éliminer le risque majeur qui menace au Sud de la Méditerranée, à savoir la faiblesse générale des taux d'activités et plus spécialement le chômage des jeunes. C'est la raison pour laquelle ce chapitre introductif sera suivi d'un deuxième chapitre consacré à une analyse plus fouillée de la question de l'emploi. Dans un troisième chapitre on traitera de la libéralisation des services qui constitue probablement la plus importante source de gains potentiels à un terme relativement court.

Quelques faits stylisés

Le processus de transition dans lequel se sont engagés à des niveaux différents

tous les PM avait, comme partout ailleurs dans le monde, trois composantes centrales : (i) favoriser une allocation des facteurs de production efficace et donc aboutir à ce que les économies fonctionnent sur la frontière de leurs possibilités de production (grâce à la libéralisation des marchés des biens, des services et des facteurs), (ii) équilibrer l'offre et la demande globale de façon à éviter des déséquilibres macroéconomiques générateurs d'inflation et de dette, ce qui supposait une importante discipline budgétaire et un contrôle de l'émission de monnaie, (iii) laisser progressivement pénétrer dans l'économie le système des prix relatifs mondiaux par l'ouverture aux échanges et le contrôle du taux de change réel (ce qui suppose une certaine flexibilité du taux de change nominal).

Partout où ce processus a été mis en œuvre de façon rapide, l'on a assisté à une augmentation temporaire importante du chômage, à des réallocations de facteurs significatives entre les secteurs et les entreprises, à une augmentation des taux d'intérêt et du déficit courant. Ce que l'expérience des nouveaux adhérents à l'UE a montré, c'est que ce processus pouvait conduire à un rebond relativement rapide et à un itinéraire de convergence avec les plus développés lorsqu'il était appuyé par d'importants transferts gratuits et à une perspective d'ancrage complet à une zone plus puissante. Cette dernière favorisant des

anticipations favorables génératrices d'entrées importantes d'investissements étrangers, permettait de poursuivre sans discontinuer un considérable agenda de réformes visant à adopter les institutions de la zone de référence (l'acquis communautaire en l'espèce).

Comme l'a plusieurs fois souligné le FEMISE, les PM n'étaient pas dans cette situation et, ce, pour deux raisons. La première est que l'itinéraire rapide était incompatible avec la situation initiale de pauvreté et, plus encore, avec la façon dont celle-ci est perçue dans le monde musulman. Nous sommes, en effet, dans une région où les taux de pauvreté absolue (en dessous de 1\$ par jour) sont parmi les plus faibles du monde en développement (3%) preuve que la pauvreté est mal acceptée dans les sociétés considérées. Par contre, comme 20% de la population sont à moins de 2\$ ces sociétés sont particulièrement fragiles à tout choc de court/moyen terme qui diminuerait le pouvoir d'achat (en particulier certaines réformes universellement recommandées par l'expertise internationale visant le marché du travail et le salaire minimum). La seconde raison tient au fait que l'assurance donnée par le partenariat euroméditerranéen via son transfert gratuit pour son action en faveur de la convergence était faible et ne suffisait pas à éliminer le risque de politiques visant à avancer à marche forcée sur l'ensemble de l'agenda de réformes.

Le résultat est que nous sommes aujourd'hui dans une situation intermédiaire sensiblement améliorée par rapport au milieu des années 90 mais insuffisante pour répondre aux défis des 20 prochaines années. Sur le plan des

réformes, il est clair que celles-ci ont été lentes sans que l'on puisse discerner clairement ce qui est le résultat d'une prudence justifiée par le risque d'aller trop vite et de conduire au pouvoir des tendances obscurantistes légitimées par le vote démocratique, ou bien, de ce qui relève de la volonté de maintenir des rentes inefficaces.

La seule approche acceptable dans ce cas est de se donner : (i) un objectif, la convergence avec l'espace de référence qui est l'UE, (ii) une méthode consistant à hiérarchiser les réformes en fonction de leurs résultats en termes d'amélioration des revenus et des conditions de vie.

Le point de vue du FEMISE est qu'il faut cesser de penser que toute réforme prise sur un agenda impressionnant est bonne et applicable par essence, sans tenir compte du contexte sociétal. On peut résumer cette approche en indiquant que désormais, « l'outcome » des réformes doit primer de façon plus claire sur l'instrument.

On retiendra ici sept questions clés pour caractériser la situation actuelle. Ce sont les suivantes :

- ✓ L'option de l'ouverture aux échanges de biens dans le cadre des zones de libre échange mises en place a-t-elle eu les résultats escomptés ?
- ✓ Peut-on exhiber une convergence avec l'UE ?
- ✓ Cette amorce de convergence est-elle suffisante pour répondre aux besoins d'emplois ?
- ✓ Le régime de croissance est-il durable et suffisamment progressif ?
- ✓ Comment évoluent les conditions d'équilibre macroéconomique et la

capacité de résilience aux chocs externes et internes ?

- ✓ Quelle est la position extérieure des PM et la nature des spécialisations ?
- ✓ Quelles sont les priorités en matière de réformes institutionnelles ?

Une ouverture aux échanges de biens qui a été manifestement bénéfique

Le pari fait par le processus de Barcelone était que l'ouverture aux échanges allait créer des effets dynamiques générateurs d'effets positifs, en particulier sur le revenu et les composantes de la demande finale. Toutes les études faites sur le sujet révèlent qu'ils se sont produits. C'est ainsi, notamment, que B. Lucke et R. Nathanson (« assessing the macroeconomic effects of the Barcelona initiative's liberalization process », Etude Femise FEM3110, nov. 2007) ont pu montrer qu'à une baisse de 1% du tarif correspondait un gain de 0,3 % de PIB des PM, 0,116% d'augmentation de la consommation et 0,176% d'augmentation de l'investissement. Comme il est naturel, les importations ont réagi davantage que les exportations (0,376 vs. 0,288), annonçant une pression sur le solde commercial. Phénomène tout à fait prévisible si l'on rappelle que le désarmement tarifaire concernait pour l'essentiel les PM, ceux-ci ayant déjà un accès au marché européen pour les produits manufacturés au moment de l'installation de la zone de libre-échange. Ces relations sont solidement établies, et leur force est sensiblement plus élevée ex post que ce que prévoyaient les prévisions faites ex ante (20 estimations à partir de MEGC menées ex ante ont été comparées dans l'étude précitée). Ce résultat justifie la démarche suivie

d'autant plus que celle-ci a très peu concerné les produits agricoles, que les obstacles non tarifaires sur le marché européen se sont fortement développés sur la période et que l'intégration Sud - Sud (accords d'Agadir) s'est encore faiblement manifestée. A cette ouverture aux échanges de biens a correspondu une significative augmentation des flux d'investissements directs en fin de période dans tous les PM sans exception (cf. graphes par pays de l'annexe n°1a).

Un début de convergence avec l'UE en termes de revenu par tête

Avec des taux de croissance annuels moyens de proche de 5% en 2006-2007, supérieurs de plus d'un point en moyenne à la croissance de la période 1995-2000, le revenu par tête des PM commence à converger avec celui de l'UE. Ces pays, désormais en transition démographique, avec des taux de croissance de la population en moyenne voisins de 1,8% (0,8% en Tunisie, 1,1% au Maroc, 1,5% en Algérie, 1,9% en Egypte, 2,5% en Syrie) contre 0,4% en moyenne dans l'UE, entament un faible mouvement de convergence compte tenu de la croissance de l'UE sur la même période (2,5%).

On peut penser que dans plusieurs pays cette croissance du PIB se consolide au vu de la moindre sensibilité aux aléas climatiques (encore à l'exception du Maroc) et aux chocs de diverses origines, en particulier pétrolier (cf. tableau macroéconomique de synthèse ci-après).

Ce début de convergence des revenus par tête s'accompagne d'une évolution favorable des indicateurs de déve-

loppement humain, sans pour autant que les rythmes actuels ne permettent d'envisager un rapprochement sensible des conditions de vie de l'ensemble de la population. Les PM restent dans la moyenne mondiale pour l'indicateur de développement humain. Les performances sont supérieures à cette place (entre les 20% et les 40% les mieux placés) pour l'espérance de vie à la naissance, la durée de vie et l'accès aux utilités (en particulier l'eau potable). Elles sont, en

revanche, sensiblement inférieures pour l'alphabétisme et le taux d'activité, en particulier des femmes. Considéré par pays, on doit souligner que le Maroc et l'Egypte sont encore sensiblement en retrait du fait d'importantes poches de pauvreté. Israël, par contre, a une position voisine des pays européens.

Quoique l'on puisse penser des limites de l'indicateur de revenu par tête, il est clair que le positionnement sur ce cri-

Tableau I1 : Tableau macroéconomique de synthèse

	Taux de croissance (% annuel moyen)				PIB PPP par tête \$			Chômage (%)			Solde budgétaire (% PIB)			
	1995-00	2000-05	2006	2007*	1995	2006	2007*	2000	2006	2007*	1995-2000	2000-2005	2006	2007*
Algérie	3,2	5,0	2,5	4,7	3 874	7 364	7 778	29,5	15,2	14,1	1,6	6,5	14,7	11,2
Egypte	5,4	3,7	6,8	7,1	2 647	4 902	5 254	9,0	9,6	10,1	-1,9	-6,5	-7,9	-7,5
Israël	4,5	2,0	5,2	5,3	17 016	27 719	29 386	8,8	8,4	7,0	-1,8	-3,3	-0,9	0,2
Jordanie	3,1	4,9	6,3	5,7	3 526	5 903	6 166	13,7	13,2	13,5	-9,6	-11,2	-7,2	-10,8
Liban	2,3	2,8	-1,1	0,3	na	8 015	8 057	n.a.	n.a.	n.a.	-17,9	-14,5	-11,3	-9,5
Maroc	3,6	4,5	7,8	2,5	3 005	5 249	5 345	21,7	9,7	10,2	-3,5	-4,6	-1,9	-2,4
Syrie	3,6	3,3	4,4	4,2	3 003	4 178	4 347	11,2	8,5	9,0	-0,2	-1,6	-5,9	-6,8
Tunisie	5,6	4,4	5,2	6,4	4 484	8 571	9 239	15,7	14,3	13,9	-4,5	-3,1	-2,8	-2,9
Turquie	3,9	4,3	6,1	3,9	5 049	9 086	9 554	6,5	9,9	9,7	-7,6	-9,8	-0,8	-2,5
PM	3,6	4,3	5,2	4,7	3 700	7 364	7 778	12,5	9,8	10,2	-3,5	-4,6	-2,8	-2,9

Source : EIU, janvier 2008 sauf taux de chômage 2000. * Résultats préliminaires et estimations EIU

	Croissance de la masse monétaire (% annuel moyen)				Taux d'inflation (%)				Taux d'investissement (%)			
	1995-00	2000-05	2006	2007*	1995-2000	2000-2005	2006	2007*	1995-2000	2000-2005	2006	2007*
Algérie	15,7	19,6	20,6	26,1	10,4	2,2	2,6	4,6	24,4	21,6	21,6	22,4
Egypte	9,9	14,5	15,0	17,4	6,2	4,7	7,7	9,0	18,6	17,3	18,7	21,3
Israël	16,5	6,2	4,9	16,0	7,0	1,6	2,1	0,5	22,8	18,0	17,1	18,4
Jordanie	7,1	12,9	12,8	13,4	2,7	2,1	6,2	5,3	25,1	20,1	20,4	20,7
Liban	16,6	8,6	7,8	11,0	5,3	2,1	4,0	5,6	27,9	19,6	19,1	19,8
Maroc	9,4	9,2	17,0	11,2	2,6	1,5	3,4	2,1	21,7	22,1	21,1	22,4
Syrie	12,2	15,5	7,3	2,7	1,6	2,8	10,0	4,0	21,4	21,0	20,9	21,3
Tunisie	13,6	8,7	11,6	12,0	3,7	2,7	4,5	3,1	24,7	24,4	20,2	19,9
Turquie	87,1	33,3	32,6	8,4	76,5	33,4	10,5	8,7	24,0	21,4	29,8	30,4
PM	13,6	12,9	12,8	12,0	5,3	2,2	4,5	4,6	24,0	21,0	20,4	21,3

Source : EIU, janvier 2008 sauf taux de chômage 2000. * Résultats préliminaires et estimations EIU

	Solde du compte courant (% PIB)				Service de la dette (% des exportations)				Réserves de change (nombre de mois d'importation)		
	1995-00	2000-05	2006	2007*	1995-2000	2000-2005	2006	2007*	1995-2000	2000-2005	2005
Algérie	3,4	14,4	25,9	23,3	30,9	17,1	23,5	2,9	7,0	20,7	25,0
Egypte	-0,9	1,9	2,3	0,8	10,8	9,1	8,5	6,2	10,2	7,7	7,5
Israël	-3,0	1,3	5,6	3,4	17,2	13,1	10,7	12,1	5,5	6,4	5,9
Jordanie	-0,1	-0,0	-13,2	-13,0	13,8	10,2	6,7	6,6	5,6	7,2	5,7
Liban	-27,1	-18,0	-7,0	-15,2	14,2	24,1	15,0	18,8	14,8	18,8	20,6
Maroc	-1,2	2,3	3,1	-2,6	26,4	17,0	10,1	8,6	4,8	8,9	9,9
Syrie	2,0	4,2	2,7	2,3	5,4	2,9	2,9	3,7	5,1	7,6	8,2
Tunisie	-3,3	-3,0	-2,1	-2,5	16,7	14,4	21,2	15,9	2,6	2,9	3,6
Turquie	-1,5	-3,0	-8,1	-7,3	27,4	39,3	33,9	34,9	4,6	5,2	5,1
PM	-1,2	1,3	2,3	-2,5	16,7	14,4	10,7	8,6	5,5	7,6	7,5

Source : EIU, janvier 2008 sauf taux de chômage 2000. * Résultats préliminaires et estimations EIU

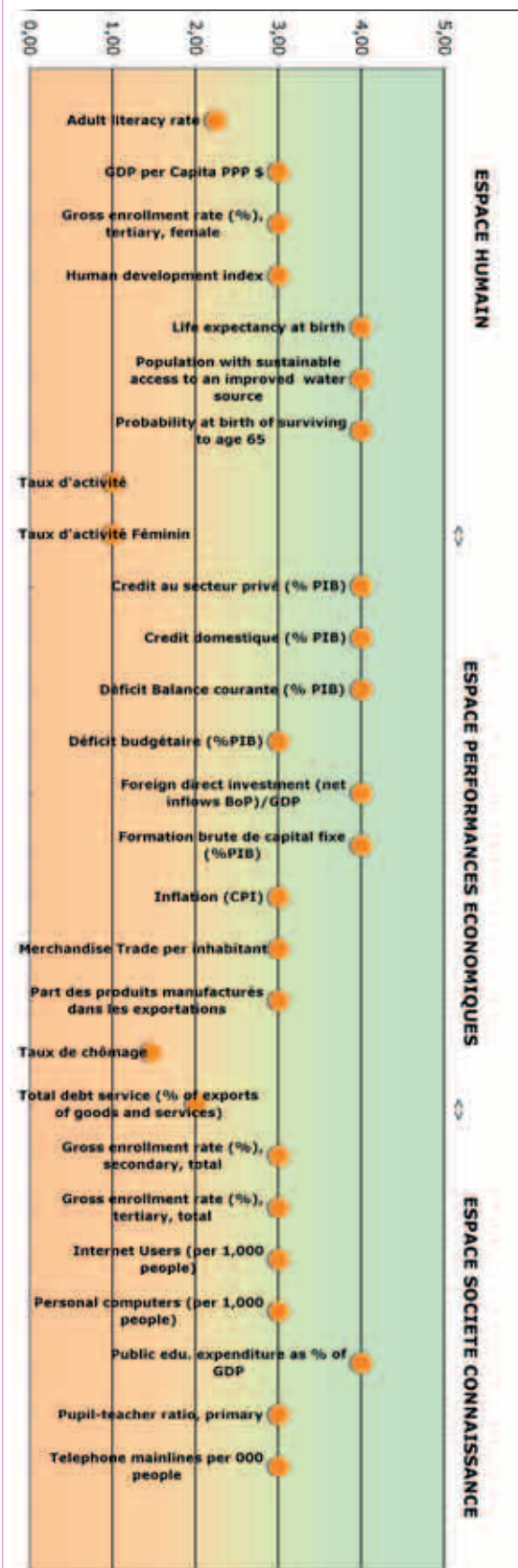
tère va ensemble avec le développement humain, l'état d'avancement des réformes institutionnelles et le dynamisme de la zone sur l'économie de la connaissance (Cf. figure ci-contre et note méthodologique annexe 2).

Ces progrès ne doivent pas masquer des effets de divergence internes liés à la spéculation immobilière dans certains pays, au développement de services facteurs au détriment des PMI-PME, aux difficultés rencontrées par les politiques de compensation, en particulier sociales, par les opérateurs publics de production des utilités nécessaires (l'électricité), toutes choses que l'on peut observer de façon accentuée dans certains pays comme au Liban.

Des progrès à réaliser pour répondre aux besoins d'emplois

Dans le chapitre II du présent rapport, on présentera un travail détaillé sur la question de l'emploi. On indiquera cependant ici, pourquoi le Femise considère depuis plusieurs années qu'il s'agit de la question primordiale. A taux d'activité constants, c'est-à-dire sans modification du travail féminin, ni entrée dans le système formel de l'important secteur informel, ni modification du taux de chômage, plus de 22 millions d'emplois nouveaux devront être créés d'ici 2020. La très grande majorité de ces emplois concerne la jeunesse et sont donc impératifs pour maintenir l'équilibre social. Par ailleurs, toutes les orientations stimulées par l'UE comme par l'ensemble de l'expertise internationale, visent à accroître le travail féminin et à faire entrer dans le secteur formel nombre de travailleurs aujourd'hui dans le secteur informel et dépourvus de protection sociale. Cette

Figure I1 : Avancement des PM selon différents critères



Source : F. Blanc et JL Reiffers, Rapport sur les partenaires Méditerranéens pour le WBI, juillet 2007.

réserve d'emploi qui peut être mobilisée à des hauteurs largement supérieures aux 22 millions évoqués ci-dessus est une chance pour les PM à condition qu'elle soit effectivement utilisée. Un emploi supplémentaire produit de la valeur donc du PIB, donne des ressources supplémentaires au secteur public ce qui permet en retour une intervention de compensation sociale plus importante et le développement des biens publics nécessaires, freine l'exode rural et fait progressivement passer le pays dans un cercle vertueux de croissance.

Un complexe d'évolutions est ici nécessaire. En particulier, il est indispensable que l'élasticité de la création d'emploi par rapport au PIB ne soit pas aussi dépendante des emplois publics comme c'est encore le cas aujourd'hui dans plusieurs PM. Cela suppose des investissements, un dynamisme accru, le développement des PMI-PME, des services facteurs (en particulier financiers) plus efficaces, une action importante tournée vers l'amélioration des conditions initiales (infrastructures, alphabétisme, éducation, formation etc.), des réformes institutionnelles et un partenariat plus poussé avec l'UE sur la circulation des personnes.

Un régime de croissance qui, pour être durable, nécessite une augmentation des taux d'investissement et de la productivité

Avec des taux d'investissement voisins de 21%, les PM sont situés largement en dessous des taux d'investissement que l'on a pu observer lors de la phase de décollage dans le Sud-Est asiatique (qui avoisinaient 28%). On observe dans la période récente une augmentation sensible des investissements directs étran-

gers. Ceux-ci semblent avoir décollé suite aux opérations de privatisations, au développement des partenariats public-privé et à l'acceptation d'une plus grande ouverture des marchés (notamment en termes de licences mobiles, de complexes touristiques et de services financiers). Néanmoins, ils sont encore assez peu concernés par les PMI-PME (investissements greenfield) et l'industrie. Cette observation est confortée par le fait que, dans certains pays comme le Maroc, la croissance, l'emploi se sont principalement localisés dans le BTP (6,5% en 2006) et les services (2,5%) contre 1,5% dans l'industrie.

L'investissement national n'a pas les niveaux requis et est souvent la variable d'ajustement des politiques budgétaires rigoureuses mises en oeuvre en cas de chocs. La contribution des bourses nationales à l'accumulation de capital est encore faible et les banques ne sont pas des acteurs assez dynamiques. Au Maroc, notamment, les charges d'exploitation des banques sont très en deçà de la moyenne européenne alors que leur rentabilité est très forte (cf. M. Chafiki, XIIème conférence euromed sur la transition, Bruxelles, 20-21 février 2008). Comme il est dit officiellement : « les évolutions récentes de l'économie nationale ont permis de canaliser une épargne nationale qui ne répond pas favorablement à l'investissement puisqu'elle est constituée essentiellement d'avoirs liquides et de placements à court terme. Elle profite plus aux banques et ne favorise pas le financement des investissements productifs de long terme (cf. Royaume du Maroc, projet de loi de finances pour l'année budgétaire 2008, rapport économique et financier p.69) ». On retrouve un phénomène

semblable au Liban où les banques ont largement souscrit aux emprunts publics ce qui a sans conteste engendré un effet d'éviction au détriment du secteur privé des PMI-PME.

Notons, enfin, qu'une croissance forte de l'investissement ne suffit pas si le dynamisme général de l'économie est faible. L'exemple le plus marqué est celui de l'Algérie qui, du fait des recettes liées aux hydrocarbures, a enregistré ces quatre dernières années des taux de croissance de l'investissement supérieurs à 8,5%, alors que la croissance moyenne pour la même période a été de 4,6%. A l'inverse, la Tunisie a eu, sur la même période, une croissance de l'investissement de 2,8% pour une croissance moyenne du PIB de 5,45 % (cf. en annexe n°3 la décomposition de l'équilibre offre/demande globale). L'investissement n'est donc pas toute l'affaire et le régime de croissance nécessite aussi, et peut être surtout, une augmentation de ce que les économistes dénomment la productivité globale des facteurs (PGF) qui provient de la dynamique d'ensemble de la combinaison productive, de l'amélioration continue des facteurs de production et de la capacité de l'économie à orienter l'investissement vers les secteurs les plus productifs.

La croissance de la productivité globale est, en effet, sans conteste le signe le plus clair d'une bonne réaction de l'économie à l'ouverture extérieure. Les recherches menées par le Femise montrent que trois pays sont en avance de ce point de vue : la Tunisie, la Turquie, la Jordanie. Elle implique une bonne flexibilité du système qui lui permette de répondre aux nécessités de réallocation des facteurs (et en particulier de

l'emploi) entre secteurs et à l'intérieur des secteurs entre les entreprises compétitives et les autres. C'est aussi une mesure de la pénétration de l'économie de la connaissance qui se caractérise comme une économie qui produit de la croissance sans accumulation du capital importante. Jouent ici, l'innovation, les progrès dans l'organisation et la qualité, la pénétration des technologies de l'information, l'élévation de la qualification de la ressource humaine. Toutes ces évolutions favorables, (on a pu calculer qu'un point de croissance de la PGF engendrait 4 points de croissance de l'emploi), impliquent une stratégie décidée et des réformes institutionnelles. Le pays qui a le plus clairement retenu cette stratégie est la Tunisie au travers de la mise en œuvre de 7 pôles technologiques, de la réorientation des flux d'élèves vers des filières courtes professionnalisées, du développement des TIC etc.

Ce pari qui semble mettre ce pays sur un régime de croissance durable, a l'avantage de surcroît, de faciliter la gestion macroéconomique dans un environnement concurrentiel. Il est possible de retenir une cible de taux de change réel stable, donc compétitif, d'introduire une plus grande flexibilité du taux de change nominal donc de préparer l'économie à la convertibilité du compte de capital (ce qui doit permettre de bénéficier d'investissements étrangers de portefeuille) et d'indexer les salaires (en particulier le salaire minimum) sur la productivité plutôt que sur les prix. Notons, cependant, que ce chemin vertueux est plus difficile à atteindre dans des pays plus peuplés où les conditions initiales (analphabétisme, pauvreté) manifestent un retard. C'est la raison pour laquelle, au Maroc, notamment, ou la produc-

tivité globale augmente faiblement, le régime de croissance est encore fondé sur l'accumulation du capital, une cible d'inflation, un taux de change nominal fixe (qui handicape les exportations dès que le niveau général des prix augmente du fait d'un choc interne, sécheresse, ou externe, prix du pétrole) et une indexation du salaire minimum sur les prix pour éviter le développement de la pauvreté.

Un équilibre macroéconomique aujourd'hui maîtrisé mais menacé par des pressions inflationnistes

Les PM maîtrisent désormais mieux leur équilibre macroéconomique, ce qui constitue un actif important obtenu dans les années 80 au prix de coûteux plans de stabilisation. En moyenne, le déficit budgétaire est en dessous des 3% du PIB. Ce résultat doit cependant être précisé puisque coexistent l'excédent budgétaire considérable de l'Algérie (11,7% en 2007) avec des déficits de l'ordre de 10% du PIB au Liban et en Jordanie, et de l'ordre de 7% en Egypte et en Syrie. Le Maroc, la Turquie, la Tunisie et Israël ont, en revanche, maintenu leur déficit dans les limites des critères de Maastricht. Les taux de chômage ont également été maintenus au niveau de 10% et suivent, à l'exception de l'Egypte, un trend décroissant.

Des tensions inflationnistes se manifestent cependant, celle-ci avoisinant 4,5% soit le double de celle observée dans les années 2000-2005. Mais il s'agit d'un phénomène général lié à l'augmentation des prix du pétrole, des matières premières et des céréales. Les soldes courants se sont peu dégradés sauf en Jordanie et en Turquie, le Liban étant toujours dans une situation très particulière.

Si l'on considère la décomposition de la demande globale (cf. annexe n°3) on voit que la consommation publique a été fortement contrôlée en Egypte, en Israël, et en Syrie, alors qu'elle a servi de variable d'ajustement au Maroc et en Turquie et est, de ce fait, très volatile. La Tunisie, en revanche, a pu, du fait de son régime de croissance, maintenir un rythme moyen de croissance de la consommation publique supérieur à 5% ces dernières années. L'investissement public a lui aussi joué son rôle d'amortisseur de conjoncture traditionnel pour préserver une croissance régulière de la consommation privée.

On peut conclure ce point en indiquant qu'en général les PM ont manifesté une bonne résilience aux chocs de ces dernières années, résilience qui s'est traduite, pour l'essentiel, par une action au niveau de la consommation et de l'investissement public.

Une position commerciale extérieure qui traduit une dégradation des positions des PM sur les produits manufacturés, un léger désengagement vis-à-vis de l'UE et un faible développement des échanges intra-branches

La position commerciale des PM dans leur ensemble s'améliore si l'on inclut les exportations de pétrole. Il s'agit donc d'un phénomène relativement artificiel qui touche, pour l'essentiel, l'Algérie (cf. graphes ci-dessous¹). Sur les échanges hors pétrole, en revanche, le déficit commercial des PM se creuse, en particulier avec le reste du monde (RDM), la Turquie représentant à elle seule 90% de ce déficit. Une analyse plus fine montre que la cause du déficit avec l'UE est essen-

tiellement due aux biens d'équipement (« machines et matériels de transport ») et aux consommations de produits intermédiaires. En revanche, avec le reste du monde, le déficit provient des produits manufacturés courants, la Chine jouant désormais un rôle important.

On observe également un léger désengagement relatif des échanges commerciaux des PM avec l'UE qui traduit là encore l'arrivée sur la région de nouveaux intervenants. On peut noter que ce désengagement concerne moins les pays de l'Est méditerranéen initialement moins engagés avec l'UE (Égypte, Liban, Syrie, Jordanie).

Le développement des échanges intra-branches est un indicateur important de la réalité de l'effet «grand marché». Il traduit les spécialisations plus fines que l'on obtient sur les marchés intégrés du fait des opérations de diver-

sification horizontale et verticale, liées aux délocalisations, à l'augmentation de la taille des entreprises, aux relations de sous-traitance et à la capacité de mieux différencier les produits. Au contraire, la permanence d'échanges inter-bran-

Figure 12 : Déficit commercial des PM -Total échanges (en millions de dollars)

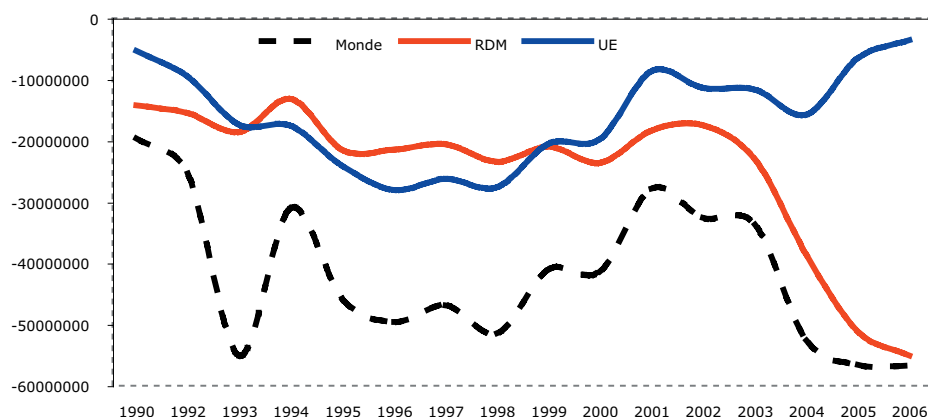
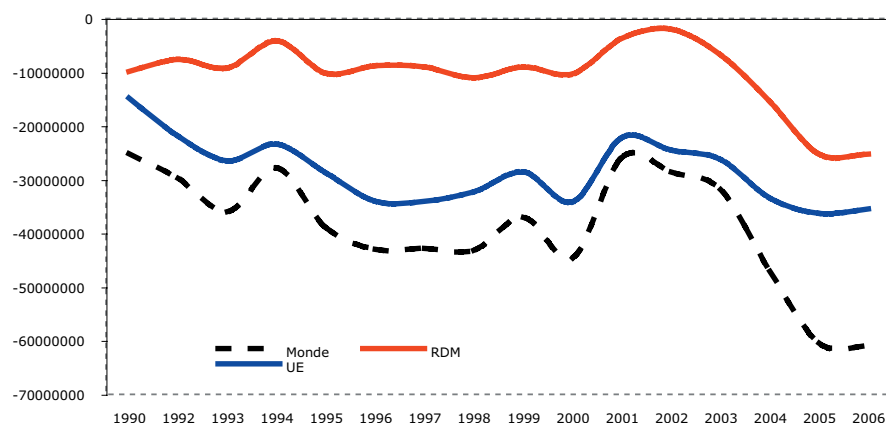
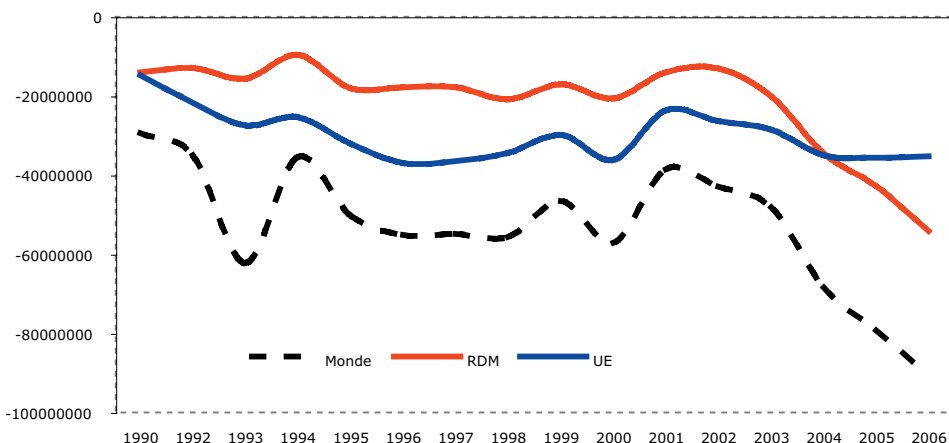


Figure 13 : Déficit commercial des PM (en millions de dollars)
Produits manufacturés



Total hors pétrole



Source : Comtrade – Calculs Institut de la Méditerranée, Nathalie Roux

ches (biens d'équipement contre produits agroalimentaires par ex.) révèle une faible interdépendance productive de la région et le maintien d'un modèle de spécialisation Nord-Sud traditionnel.

- ✓ que la Tunisie et le Maroc progressent lentement,
- ✓ que les pays de l'Est méditerranéen sont nettement orientés vers le reste du monde,

On voit dans les graphes et le tableau ci-dessous² que le commerce intra-branche s'est faiblement développé et qu'il concerne davantage les relations des PM avec le reste du monde qu'avec l'UE. Globalement les PM enregistrent une progression des échanges intra-branches avec tous leurs partenaires (de 27,6 à 34,4 pour les échanges avec l'UE et de 40,7 à 47,2 pour les échanges avec RDM). Cette progression est surtout le fait de la Turquie et d'Israël.

En conclusion à ce point on indiquera :

- ✓ que le commerce des PM avec le reste du monde est plus fondé sur des échanges de produits croisés que les échanges avec l'UE,

Figure I4 : Evolution des soldes commerciaux des produits manufacturés des PM entre 2000 et 2006 (en millions de dollars)

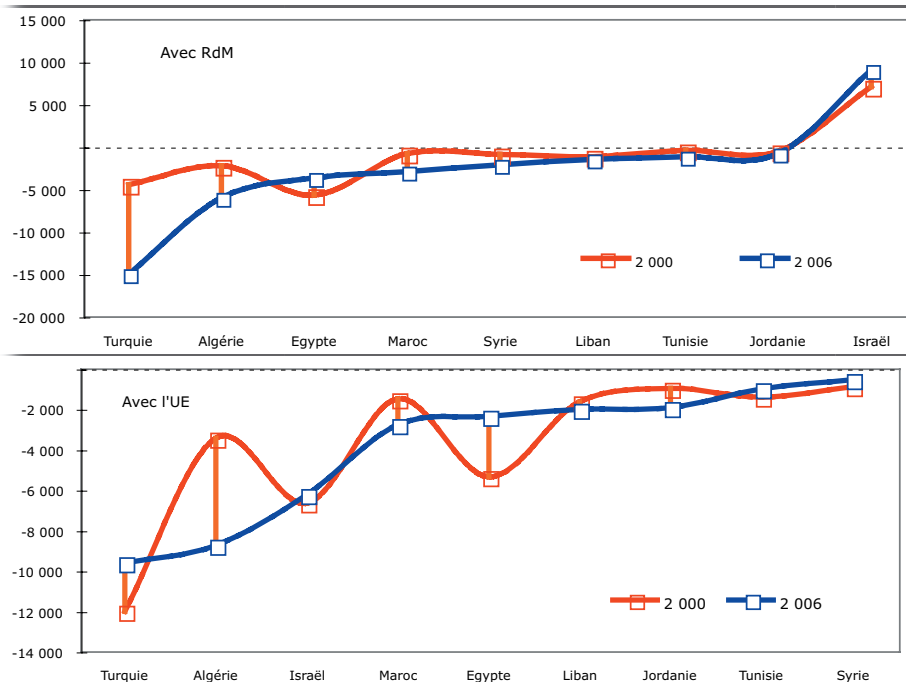
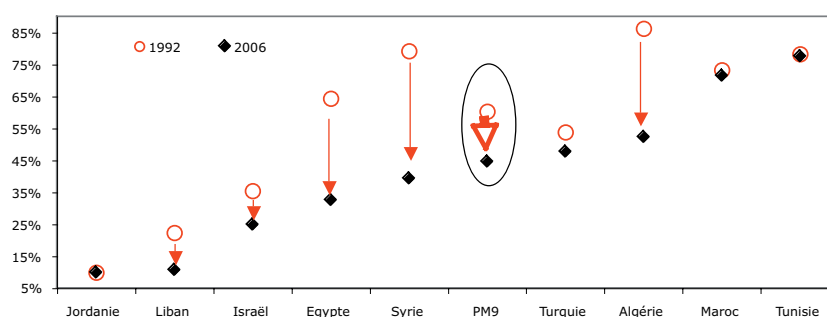
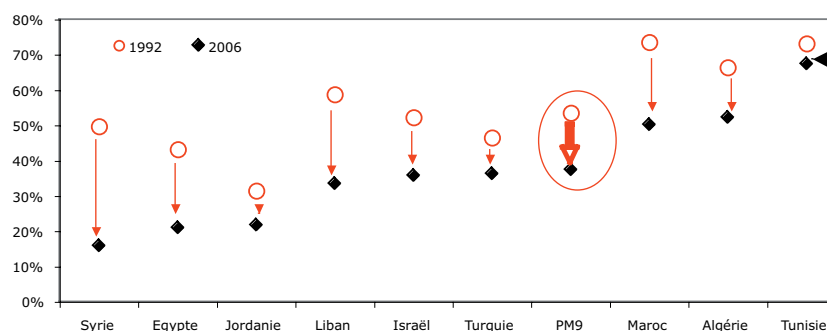


Figure I5 : Engagement commercial des PM avec l'UE 1992-2006 (% de l'UE dans les échanges)

Tous produits, exportations



Tous produits, importations



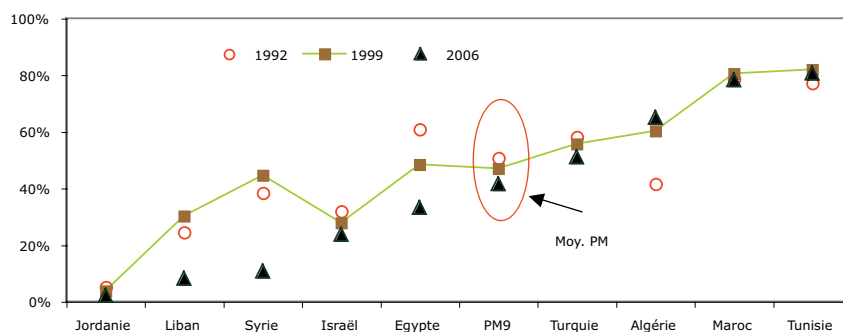
Source : Comtrade - Calculs Institut de la Méditerranée, Nathalie Roux

✓ que les échanges intra-bran-
ches entre pays médit-
erranéens se renforcent et qu'ils
sont soutenus par l'Egypte,
le Liban, la
Turquie et la
Jordanie, alors
que le Maroc
et la Tunisie
réduisent
leurs niveau
d'échanges
intra-bran-
ches
au sein de la
zone. Peu de progrès ont donc
été réalisés sur ce point, ce qui
peut notamment être imputé à
la faiblesse des échanges Sud-
Sud qui ne bénéficient pas d'un
marché intégré entre PM.

Les indicateurs montrent des
échanges intra-bran-
ches plus
importants avec le reste du monde
pour les pays de la Méditerranée
Est : la Jordanie, le Liban, la Syrie
et l'Egypte. Pour la Turquie les

Figure 15bis : Engagement commercial des PM avec l'UE 1992-2006 (% de l'UE dans les échanges)

Produits manufacturés, exportations



Produits manufacturés, importations

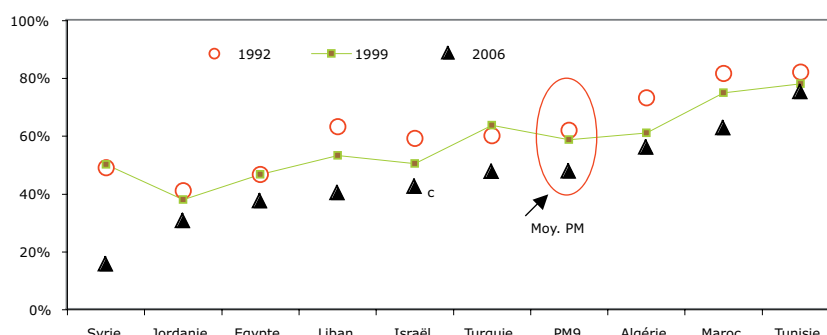
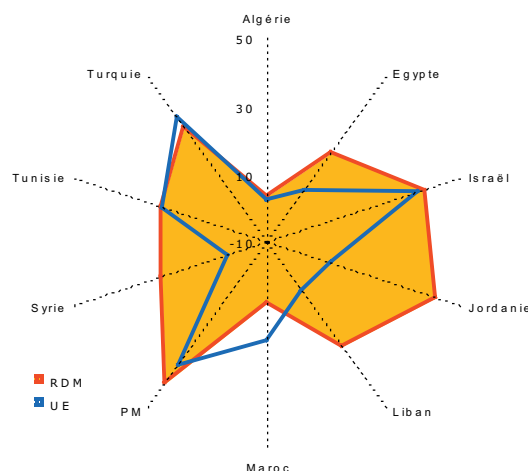
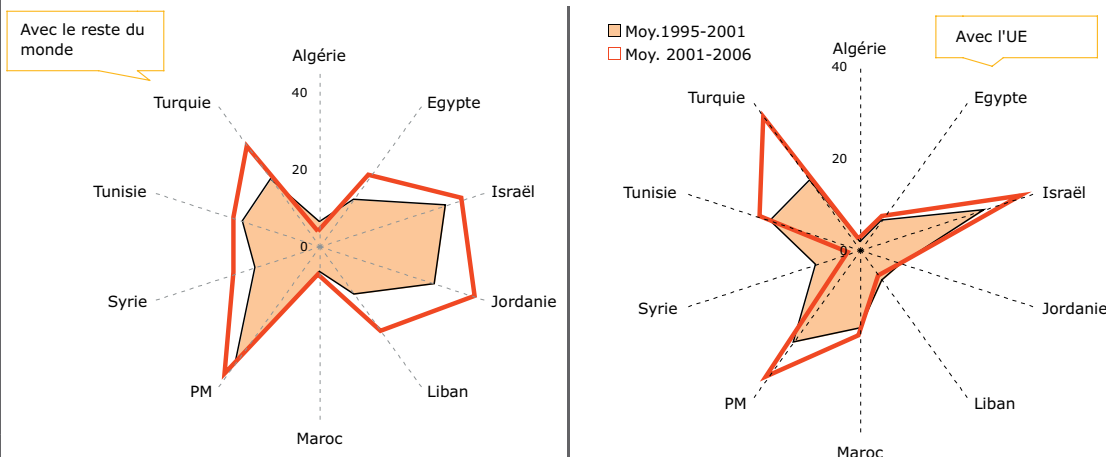


Figure 16 : Commerce intra-branche, moyenne 2001-2006 – Comparaison entre les échanges avec l'UE et le reste du monde



**Figure 17 : Evolution des échanges intra-bran-
ches entre la période 1995-2000 et la
période 2001-2006**



Source : Comtrade – Calculs Institut de la Méditerranée, Nathalie Roux

indicateurs sont équivalents. Seul, le Maroc obtient des indicateurs de commerce intra-branches supérieurs avec l'UE qu'avec le reste du monde.

Des réformes en cours dans tous les domaines mais une hiérarchie à préciser

Depuis le début des années 90 les PM sont engagés dans un vaste processus de réformes qui touchent tous les secteurs et sont largement calquées sur l'acquis européen et les pratiques mondiales (notamment en matière financière). En général, le processus de réformes est considéré comme trop lent et les benchmarks réalisés tendent à placer les PM autour de la moyenne mondiale, soit à un rang voisin de celui qu'ils occupent en matière de performance économique.

Le point de vue du Femise est que devant l'ampleur de la tâche, le faible filet de sécurité octroyé par le partenariat euromed,

il est désormais nécessaire de hiérarchiser les réformes en fonction de leur faisabilité politique et sociale et des résultats que l'on peut en attendre. C'est ainsi, par exemple, que les réformes qui concernent la gouvernance, les facilités

Tableau I2 : Les indicateurs de commerce intra-branches des PM avec leurs principaux groupes de pays partenaires

PM	Partenaires	1995-2000	2001-2006	1995	2000	2005	2006
Algérie	Monde	4,7	3,3	2,9	3,6	1,9	2,6
Egypte		8,8	15,9	9,4	8,6	17,4	16,6
Israël		37,2	44,2	33,2	38,9	48,2	44,7
Jordanie		33,6	33,2	31,0	30,4	31,9	30,5
Liban		17,3	19,5	15,3	15,6		
Maroc		15,8	19,3	11,4	18,2	19,3	20,3
Syrie		9,8	12,7		9,8	11,5	10,7
Tunisie		22,3	27,3	22,9	23,3	28,3	
Turquie		26,4	34,8	22,1	27,5	36,7	22,7
PM		37,7	45,4	33,6	39,8	45,9	39,2
Algérie	RDM	8,1	4,9	3,6	6,3	2,7	2,4
Egypte		12,4	18,0	12,8	12,7	20,7	20,2
Israël		37,3	42,3	32,4	39,5	45,1	43,3
Jordanie		36,0	32,9	31,9	36,0	29,8	29,7
Liban		19,2	21,8	18,8	15,5		
Maroc		11,0	12,0	11,0	11,1	9,9	10,3
Syrie		25,1	13,1		25,1	11,5	9,4
Tunisie		20,6	24,0	19,6	19,1	23,9	
Turquie		30,0	34,2	25,2	30,5	35,1	24,6
PM		40,7	47,2	35,8	42,7	45,3	39,5
Algérie	UE	2,8	2,4	1,9	3,4	1,5	2,6
Egypte		5,3	8,9	6,0	3,6	11,6	9,5
Israël		29,8	38,8	32,7	32,5	49,2	42,4
Jordanie		9,6	7,0	13,8	4,6	2,3	6,5
Liban		8,1	6,4	7,5	6,6		
Maroc		16,8	20,5	10,5	18,8	21,7	22,5
Syrie		1,1	9,5		1,1	16,7	6,2
Tunisie		21,6	25,2	22,6	22,3	26,6	
Turquie		18,8	27,6	15,2	20,7	30,4	17,0
PM		27,6	34,4	24,9	29,6	36,5	26,5
Algérie	PM	13,1	9,5	10,4	5,0	7,0	6,7
Egypte		28,8	35,5	30,1	29,1	32,8	26,6
Israël		17,9	18,4	24,2	5,3	22,8	22,1
Jordanie		34,2	28,7	21,8	30,2	28,1	29,3
Liban		29,0	34,6	14,7	28,3		
Maroc		23,1	14,5	21,8	13,5	11,3	12,3
Syrie			13,8			13,4	9,7
Tunisie		28,7	25,5	25,2	25,3	18,1	
Turquie		13,9	16,1	14,6	12,1	16,8	21,4
PM		46,4	44,0	46,7	41,8	48,6	38,8

Source : Comtrade, Calculs : Institut de la Méditerranée, Nathalie Roux

pour créer une entreprise, les droits de propriété, l'amélioration de l'efficacité des systèmes douaniers et fiscaux, la force des contrats, sont des réformes qui ne touchent en rien à l'emploi, et sont porteuses de grands profits pour des coûts relativement faibles. Il en va de même pour l'ouverture des services réseaux (services financiers, transport, TIC) dont on verra ci-dessous (chapitre 3) qu'ils peuvent être l'occasion de grands profits en rendant plus efficace la stratégie d'ouverture.

Mais même dans ces secteurs une hiérarchie est nécessaire pour tenir compte de l'hétérogénéité des réponses du secteur productif à l'ouverture. C'est ainsi, que pour les services financiers, par exemple, ce n'est pas la même solution qui doit être adoptée par un pays qui doit augmenter la taille des entreprises dans des secteurs exposés (cas du Maroc et du Liban par exemple), que dans un pays qui a plutôt à opérer des réallocations sectorielles pour développer ses avantages comparatifs, ou pour un pays qui a une inefficacité patente de l'intermédiation financière. Si les opérations générales de mise à niveau ont été utiles pour donner une impulsion, il convient désormais de tenir compte de l'hétérogénéité des firmes et de la nécessaire sélectivité des actions. Cela implique de ne pas considérer que toute avancée sur un agenda de réformes très développé apportera nécessairement un progrès significatif. Le Femise a, par le passé, pu noter que certaines propositions faisant partie de la vulgate de l'expertise internationale étaient soit inadaptées à la situation concrète du pays considéré, soit porteuse de troubles importants. De ce point de vue, réformer à marche forcée le marché du travail (notamment

en favorisant le licenciement), envisager une baisse du salaire minimum pour renforcer le secteur formel, sont des mesures certes utiles pour favoriser la compétitivité des entreprises, mais porteuses de grands risques sociaux dans un contexte de pauvreté et de taille des familles importante.

Par ailleurs, comme le souligne justement M.K. Nabli (cf. « Restarting Arab Economic Reform » in *Breaking the Barriers to higher Economic Growth*, The World Bank 2007), il faut refonder le contrat social et faire en sorte d'améliorer la démocratie sociale, de façon que les groupes sous-représentés, en particulier les jeunes et les chômeurs puissent davantage peser sur les décisions. Introduire le souci « d'inclusion » dans tous les choix stratégiques est désormais une nécessité. Ceci passe à l'évidence par une modification des formes de gouvernance, une information plus largement disponible, et une maîtrise plus grande des relations qui existent entre l'agenda macroéconomique, les réformes structurelles, l'évolution du capital humain et le renforcement de la cohérence sociale et territoriale. Cet approfondissement implique un affinement de l'analyse désormais nécessaire, la mise en regard des gains économiques et des effets sociaux des orientations retenues, la mise en place de mesures adaptées au traitement des chocs inévitables à court terme, et une vision de long terme qui aille au-delà du principe de compensation classique. L'expérience passée montre, en effet, que la recherche quasi exclusive du gain monétaire net maximum ne suffit pas dans un contexte où les compensations sociales s'effectuent difficilement, étant donné la nécessité de contrôler les budgets publics et de développer la compétitivité. S'il a

été largement démontré l'inefficacité des démarches centralisées et planifiées, il est par contre nécessaire de bien mesurer les effets sociaux des politiques d'ouverture et de croissance menées (chose qui n'est jamais que retrouver la grande tradition de la recherche économique), d'identifier des orientations qui mènent à la fois à plus de croissance et à une réduction des inégalités et de la pauvreté (ce qui est à l'agenda des recherches sur la « pro poor growth »), de diffuser l'information correspondante et de laisser jouer la démocratie sociale pour obtenir des compromis acceptables. Cette contextualisation du raisonnement en fonction de chaque environnement sociétal doit désormais compléter les approches comparatives qui ont justement permis aux PM dans les années 90 de s'ouvrir sur l'extérieur et le marché.

C'est à cet exercice que vont s'attacher, notamment, les recherches du Femise dans l'avenir. Il s'agit d'un exercice délicat dans la mesure où la prise en compte des particularismes et des conditions initiales ne doit en aucun cas être un argument pour maintenir des rentes injustifiées.

Notes

¹ La Tunisie n'a pas déclaré pour 2006 et le Liban n'a pas déclaré pour 2005 et 2006. Afin d'établir des données globales pour l'ensemble PM, nous avons approximé les données manquantes en les recomposant à partir des données miroirs. Pour avoir les échanges 2006 de la Tunisie nous avons (i) extrait les échanges tous les pays du monde avec la Tunisie pour 2005 et 2006, (ii) calculé les taux de croissance de ces échanges entre les deux périodes et (iii) appliqué ces taux de croissance aux échanges 2005 déclarés par la Tunisie. Nous avons recomposé les échanges du Liban de la même façon pour les deux années 2005 et 2006. Le total PM des échanges est donc une approximation.

² Le calcul des indicateurs de commerce intra-branche est fait à partir des données d'échanges bilatérales à 4 et 5 digits. La base du calcul est à 5digits. Cependant, la base de données à 5 digits n'est pas complète puisqu'elle ne prend pas en compte les postes qui n'existent qu'au niveau 4digits. Pour reconstituer une base complète des échanges en conservant le détail à 5digits, nous avons intégré les postes qui n'existent qu'au niveau de détail inférieur.

Indice intra-branche de Grubel & Lloyd (GL)

$$[(X_i + M_i) - |X_i - M_i| / (X_i + M_i)] * 100$$

L'indicateur simple de Grubel et Lloyd mesure la part du commerce intrabranche dans le commerce total d'une branche *i* donnée. Il varie de 0 (pas d'intrabranche) à 100. Plus il est grand, plus il y a des échanges intrabranches. L'indicateur global est la moyenne des indicateurs par branche; soit total soit pour les produits manufacturés.

Chapitre I. Le Défi de l'emploi dans les partenaires méditerranéens

I. Introduction

Le présent chapitre est consacré à la question la plus importante dans les pays méditerranéens, à savoir la question de l'emploi. Ces pays doivent, en effet, créer un nombre d'emplois décents sans précédent pour absorber le nombre croissant de nouveaux entrants sur les marchés du travail. Cette nécessité est due à l'actuelle forte proportion de jeunes inactifs et à l'obligation d'accroître sensiblement la participation féminine à l'activité économique. De plus, la région doit remédier au problème d'un important secteur informel où une proportion croissante de la population vit et travaille dans des conditions peu favorables, de faible productivité, de faibles revenus et d'insuffisante protection. Enfin, la région doit s'assurer que ses flux migratoires constituent un échange positif à la fois pour les pays émetteurs et les pays receveurs, plutôt qu'un exode des cerveaux.

Relever ce défi n'est pas aisé. D'un côté, la pyramide des âges dans la région se caractérise par une proportion des jeunes bien plus forte que la moyenne mondiale. Certes, les taux de croissance de la population ont fléchi, mais l'impact des taux de fertilité passés élevés se ressent maintenant. D'un autre côté, la région ne peut plus se permettre d'aborder aujourd'hui la création de l'emploi par le recrutement du secteur public. La taille du secteur public est déjà considérée comme trop importante par la plupart des experts compte tenu des exigences de compétitivité liées à l'ouverture des économies.

Toutefois, on considère dans ce chapitre que le défi peut être relevé, si les décideurs politiques prennent les mesures nécessaires à partir des expériences réussies d'autres pays et en les adaptant aux conditions initiales des PM. Ces réformes impliqueraient de poursuivre la transition déjà entamée vers un niveau plus élevé de croissance pro-emploi, avec des améliorations des conditions de travail. Elles devraient également concerner une meilleure mise en adéquation des systèmes éducatifs avec la demande de travail dans un contexte de diversification des économies. Et elles pourraient enfin inclure des échanges bénéfiques de migrations temporaires entre les PM et l'UE.

Le propos de ce chapitre est de contribuer à la discussion sur la nature et la dimension du problème de l'emploi dans les PM, ses causes profondes et les voies envisageables pour y remédier. Il ne propose pas un plan d'action précis pour chaque pays ; il met plutôt en évidence les principaux points évoqués ci-dessus et propose des pistes pour mener des discussions entre les parties concernées.

Le chapitre est organisé en quatre sections :

1. La nature du challenge à partir d'une présentation de la situation actuelle et des grandes tendances démographiques qui s'annoncent.
2. Les causes profondes des incertitudes en matière d'emploi.
3. La compétitivité de la région, l'ouverture et les liens entre fixation des salaires et productivité.
4. Un récapitulatif des principaux enjeux et le cadre général des discussions qui les concernent.

II. La nature du défi de l'emploi et les tendances démographiques

Les pays méditerranéens se caractérisent par une des croissances les plus importantes de la force de travail et ce, malgré la baisse des taux de fertilité. Cela s'explique en partie par les comportements de fécondité passés et par la pression pour le développement du travail féminin. La question est de savoir s'il s'agit d'un cadeau ou d'un fardeau. La réponse résumée est que cela dépendra de ce que les pays feront ou ne feront pas.

D'un côté, il peut s'agir d'un cadeau si cette augmentation de la force de travail se traduit par une croissance plus élevée, une nouvelle dynamique et si cela facilite les équilibres sociaux (retraites, etc.). Mais d'un autre côté, ce n'est un cadeau que si les pays sont capables de créer suffisamment d'emplois productifs pour absorber les demandes d'emplois. Dans le cas contraire, la société devient le lieu de toutes les contradictions, la jeunesse n'a pas de revenus au moment où la durée de vie s'accroît et où commence à se poser la question du finan-

cement des retraites ; la généralisation du travail féminin est freinée ; et ceux qui ne peuvent se permettre d'être sans emplois intègrent le secteur informel pour y travailler dans de mauvaises conditions.

Pour donner une évaluation de la dimension du problème dans la région, cette section présentera successivement : (i) les tensions qui caractérisent la situation actuelle, (ii) le nombre d'emplois nécessaires à créer dans les 15 prochaines années, (iii) la compatibilité entre le trend actuel de création d'emplois et ces besoins, (iv) le rôle potentiel que pourrait jouer les migrations dans le comblement de l'écart entre l'offre et la demande de travail.

II.1. Faits stylisés : trois facteurs de tensions sur les marchés du travail

Sur le plan de l'emploi, la situation des PM peut se caractériser par trois facteurs de tensions, illustrés dans les données des tableaux 1 et 2 :

✓ Le premier facteur de tension est dû au nombre très important de jeunes

Tableau 1: Population et Emploi en 2005

2005	Totale*	dont moins de 15ans	Part des moins de 15 ans	Population en âge de travailler (15 ans et +)	Population active 2005** [a]	Emplois 2005 **
Algérie	32 853 798	9 740 248	30%	23 113 550	8 320 513	6 845 964
Egypte	74 032 884	24 838 103	34%	49 194 781	20 359 300	18 118 600
Israël	6 724 564	1 867 639	28%	4 856 925	2 740 000	2 493 600
Jordanie	5 702 776	2 118 830	37%	3 583 946	1 390 571	1 204 206
Liban	3 576 818	1 024 740	29%	2 552 078	1 199 477	1 097 285
Maroc	31 478 460	9 787 867	31%	21 690 593	11 139 725	9 913 296
Palest. A	3 702 212	1 683 840	45%	2 018 372	790 596	578 439
Syrie	19 043 382	7 019 470	37%	12 023 912	5 459 562	4 821 757
Tunisie	10 102 467	2 619 677	26%	7 482 790	3 413 100	2 926 700
Turquie	73 192 838	21 361 185	29%	51 831 653	24 565 000	22 046 000
Total PM	260 410 199	82 061 599	32%	178 348 600	79 377 844	70 045 847

Source: * UN Pop. Div. quinquennial estimates and projections, **ILO, LABORSTA Labour Statistics Database : [a] :la population active est la somme des employés et des chômeurs.

en dessous de 15 ans, soit de gens qui espèrent avoir un emploi et qui viendront grossir l'offre de travail. Les moins de quinze ans représentent, en effet, 82 millions de personnes pour 260 millions de population totale. En d'autres termes, un méditerranéen de la rive Sud sur trois a moins de 15 ans.

✓ Le deuxième facteur de tension vient du décalage entre le nombre de personnes qui pourraient vouloir avoir un emploi et le nombre d'emplois formels offerts (178 millions d'actifs potentiels comparés aux 70 millions d'emplois actuellement offerts). Ici, tout le monde est touché : les jeunes mais également les femmes et les travailleurs du secteur informel.

✓ Le troisième facteur de tension est le nombre de chômeurs, c'est-à-dire le nombre de personnes qui ont travaillé dans le secteur formel et qui ne le peuvent plus (9,3 millions). Ce nombre, qui correspond à un taux de chômage officiel de 13%, ne tient pas compte du chômage déguisé lié au sous-emploi, ni des conditions d'inscription des chômeurs. Il est donc probablement sous-estimé.

Ainsi, la hauteur du challenge à relever s'apprécie à travers deux grands chiffres : le premier est le nombre de personnes qui vont vouloir avoir un emploi décent (dans le secteur formel) dans les quinze prochaines années et qui correspond aux moins de 15 ans, soit, 82 millions ; le second est le nombre de personnes qui pourraient être employées et qui ne le sont pas, et dont on peut considérer qu'elles cherchent/ou chercheront un emploi, 108 millions, chiffre qui correspond à la somme des non actifs en âge de travailler et des chômeurs.

Les observations précédentes ne s'appliquent pas à tous les PM de la même façon. Ces derniers diffèrent du point de vue de leur démographie et de leur capacité de création d'emplois. On remarquera ainsi qu'Israël se démarque nettement tant par sa structure démographique que sa dynamique d'emploi. En outre, tandis que le Maroc, la Turquie et la Tunisie ont progressé sur le plan de l'activité, ce n'est pas le cas de l'Algérie, de l'Egypte et de l'Autorité Palestinienne. Cette hétérogénéité se retrouve sur le plan du chômage où, malgré des progrès sensibles ramenant le taux régional à

Tableau 2: Activité en 2005

2005	Population en âge de travailler (15 ans et +)* [1]	Population active 2005** [2]	Nb de non actifs [3]=[1]-[2]	Taux d'activité [2]/ [1]	Nb de Chômeurs [4]	Taux de chômage [4]/[2]	Nb de non actifs et de chômeurs [3]+[4]
Algérie	23 113 550	8 320 513	14 793 037	36%	1 474 549	18%	16 267 586
Egypte	49 194 781	20 359 300	28 835 481	41%	2 240 700	11%	31 076 181
Israël	4 856 925	2 740 000	2 116 925	56%	246 400	9%	2 363 325
Jordanie	3 583 946	1 390 571	2 193 375	39%	186 365	13%	2 379 740
Liban	2 552 078	1 199 477	1 352 601	47%	102 192	9%	1 454 793
Maroc	21 690 593	11 139 725	10 550 868	51%	1 226 429	11%	11 777 297
Palest. A	2 018 372	790 596	1 227 776	39%	212 157	27%	1 439 933
Syrie	12 023 912	5 459 562	6 564 350	45%	637 805	11%	7 202 155
Tunisie	7 482 790	3 413 100	4 069 690	46%	486 400	14%	4 556 090
Turquie	51 831 653	24 565 000	27 266 653	47%	2 519 000	10%	29 785 653
Total PM	178 348 600	79 377 844	98 970 756	45%	9 331 997	13%	108 302 753

Source: * UN Pop. Div. quinquennial estimates and projections, **ILO, LABORSTA Labour Statistics Database

13%, la moitié des 9 millions de chômeurs se concentre dans 3 pays : l'Algérie, l'Égypte et le Maroc, proportion qui atteint 80% si l'on ajoute la Turquie.

II.2. La création d'emplois nécessaire au Sud dans les quinze prochaines années

Compte tenu des prévisions démographiques des Nations-Unies (scénario médian, cf. tableau de l'annexe 4), le premier facteur de tension va s'alléger, puisque la part des moins de 15 ans devrait baisser à 27% de la population totale. De plus, l'évolution conjointe, depuis 2000, du chômage et du taux d'activité (Cf. rapport annuel Femise 2003 pour la situation en 2000) indique que les PM ont réussi à stabiliser la situation sur le marché du travail formel, en créant généralement une quantité tout juste suffisante d'emplois pour absorber le flux nouveau et ne pas accentuer les tensions. D'ici à 2020, le simple maintien des taux d'activités et de chômage actuels va nécessiter la création de 22,5 millions d'emplois nouveaux (soit un tiers de plus que le nombre actuel), ce qui correspond à un taux de croissance annuel de 1,9% sur 15 ans.

Toutefois, la conséquence de la stabilisation des taux dans le contexte démographique prévu est que le nombre de chômeurs dépasserait les 12 millions de personnes (la moitié en Égypte et en Turquie), tandis que le nombre d'inactifs en âge de travailler s'élèverait à plus de 130 millions. Ces deux chiffres indiquent clairement que la simple stabilisation des ratios, qui traduit une action sur un seul des facteurs de tensions, est largement insatisfaisante.

En ce qui concerne les chômeurs, un objectif visant à réduire par 2 le taux régional (soit 6,5%) impliquerait la création de 28 millions d'emplois nouveaux, ce qui équivaut à un taux annuel de croissance de l'emploi de 2,3% pendant 15 ans. Mais, pour améliorer la situation simultanément sur les deux facteurs de tensions, soit un objectif de maintien du nombre absolu d'inactifs et de chômeurs à environ 108 millions de personnes, il faudrait qu'à cette baisse du taux de chômage s'ajoute un accroissement des taux d'activité qui devront atteindre 58% (le plus haut taux régional en 2005 observé en Israël est de 56%). Cela impliquerait que les PM soient capables de créer 57,9 millions d'emplois en 15 ans, soit un taux

Tableau 3: Nombre d'emplois nouveaux à créer d'ici à 2020 pour maintenir constants les ratios d'activité et de chômage

2020	Emploi Total en 2020	A créer 2005-2020	en % de l'emploi 2005	Nombre de chômeurs	Nombre d'inactifs
Algérie	8 892 917	2 046 953	29,90%	1 915 441	19 216 175
Égypte	24 570 872	6 452 272	35,61%	3 038 643	39 104 175
Israël	3 231 130	737 530	29,58%	319 278	2 743 046
Jordanie	1 797 275	593 069	49,25%	278 150	3 273 608
Liban	1 363 371	266 086	24,25%	126 973	1 680 600
Maroc	12 802 303	2 889 007	29,14%	1 583 844	13 625 681
Palest. A	998 460	420 021	72,61%	366 210	2 119 299
Syrie	7 227 151	2 405 394	49,89%	955 982	9 839 058
Tunisie	3 587 904	661 204	22,59%	596 288	4 989 120
Turquie	27 983 306	5 937 306	26,93%	3 197 403	34 609 956
Total PM	92 454 688	22 408 841	31,99%	12 378 211	131 200 718

régional annuel moyen de 4,1% pendant 15 ans (Cf. figure ci dessous).

II.3 Les tendances actuelles sont-elles compatibles avec ces besoins ?

Le début des années 2000 est une des périodes les plus fastes pour les PM, qui ont réussi à créer annuellement plus de 1,5 millions d'emplois (sans compter la Jordanie et le Liban), un nombre légè-

rement supérieur aux 1,4 millions d'emplois par an nécessaires au maintien des ratios actuels du marché du travail, ce qui se traduit par la baisse du chômage. Seuls deux pays doivent encore augmenter ce rythme, le Maroc et la Turquie, ce qu'ils semblent réaliser ces toutes dernières années.

Néanmoins, on doit souligner deux limites : (i) ce trend est compatible avec l'évolution des besoins d'emplois seule-

Figure 1 : schéma de synthèse

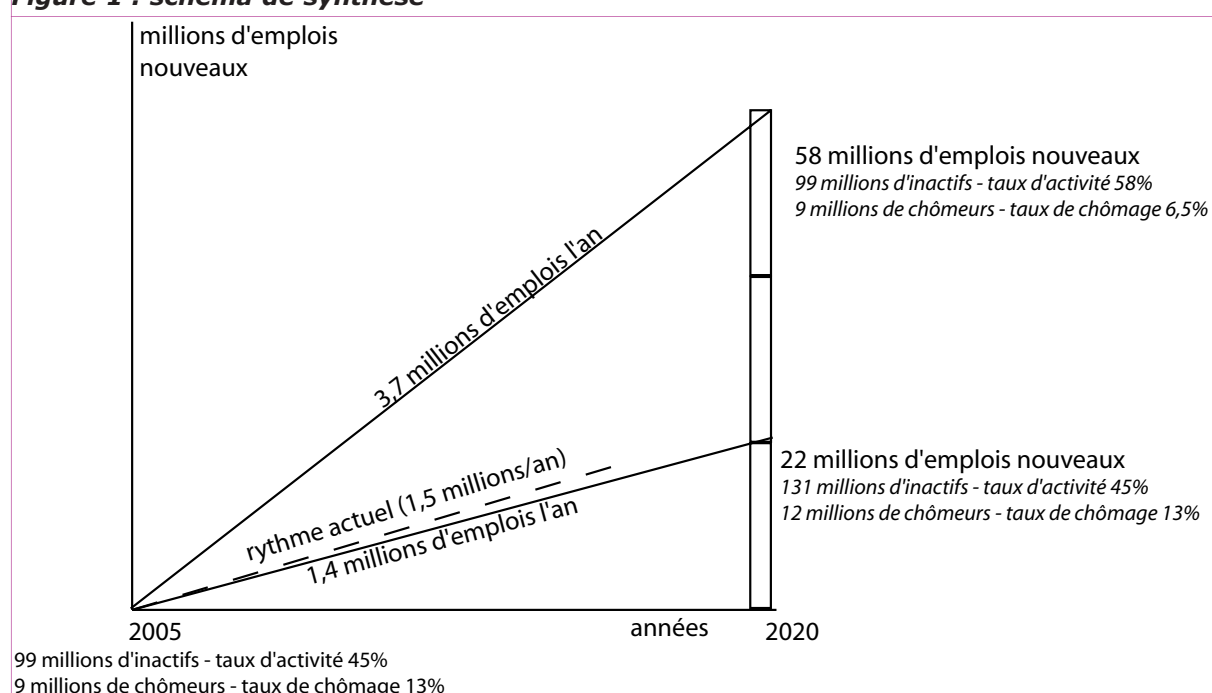


Tableau 4: Nombre d'emplois nouveaux à créer d'ici à 2020 avec augmentation des taux d'activité et diminution du taux de chômage qui stabilisent le nombre de personnes non actives ou sans emploi

2020	Emploi Total en 2020	A créer 2005-2020	en % de l'emploi 2005	Nombre de chômeurs	Nombre d'inactifs	Taux de croissance annuel moyen 2005/2020 en %
Algérie	16 282 304	9 436 340	137,84	1 131 925	12 610 304	5,95
Egypte	36 178 834	18 060 234	99,68	2 515 106	28 019 749	4,72
Israël	3 412 940	919 340	36,87	237 263	2 643 251	2,11
Jordanie	2 900 780	1 696 574	140,89	201 659	2 246 593	6,04
Liban	1 719 603	622 318	56,71	119 545	1 331 796	3,04
Maroc	15 190 814	5 277 518	53,24	1 056 046	11 764 968	2,89
Palest. A	1 889 356	1 310 917	226,63	131 346	1 463 267	8,21
Syrie	9 773 434	4 951 677	102,69	679 437	7 569 320	4,82
Tunisie	4 974 687	2 047 987	69,98	345 834	3 852 791	3,60
Turquie	35 678 278	13 632 278	61,84	2 480 308	27 632 079	3,26
Total PM	128 001 030	57 955 184	82,74	8 898 467	99 134 119	4,10

men si les taux d'activité ne changent pas, en particulier les taux d'activité féminins ; (ii) ce trend nécessite que le contenu en emplois du point de croissance, aujourd'hui largement dépendant des emplois publics, puisse se maintenir.

Les rythmes atteints récemment sont de plus insuffisants pour améliorer les deux principaux facteurs de tensions (nombre d'inactifs et de chômeurs), qui réclameraient sur 15 ans la création de 3,7 millions d'emplois l'an. Seuls deux pays sont actuellement à un niveau suffisant, l'Algérie et Israël, tandis que la Tunisie s'en approche. A l'inverse, les efforts devront être plus importants pour l'Egypte et le Maroc tout particulièrement. Notons que le début de la décennie pour la Turquie revêt un caractère particulier du fait de la crise.

II.4 Les migrations peuvent-elles offrir une solution pour soulager un « marché de l'emploi euroméditerranéen » ?

Avec de telles tensions démographiques au sud se pose nécessairement la ques-

tion de la circulation des hommes entre les deux rives. Dans le cas des relations qui unissent l'Europe et les pays méditerranéens, deux facteurs vont jouer de façon prépondérante sur les flux. En premier lieu, l'écart croissant de revenu et les conditions de vie très différentes, auxquels participent les problèmes d'emplois, occasionnent inévitablement une motivation forte de migration pour la population des PM, motivation renforcée par des facteurs politiques et des liens historiques entre plusieurs parties des deux rives. En second lieu, tandis que les tendances démographiques au sud entraînent un excès d'offre, des tendances inverses sont déjà à l'œuvre au nord, dans quelques secteurs aujourd'hui, mais tout indique que cela se généralisera, créant un besoin de migration de « remplacement ».

Toutefois, la question de la circulation des hommes continue de se heurter à un ensemble de considérations sociologiques dont on ne peut pas faire abstraction. Il faut donc bien comprendre qu'il est tout aussi inconcevable de considérer

Tableau 5: taux actuels de création d'emplois et taux devant être atteints selon les deux variantes

	Période actuelle	Taux de croissance actuels	Nombre d'emplois par an	Taux de croissance annuels pour le maintien des ratios	Nombre d'emplois par an	Taux de croissance annuels pour le maintien des nombres absolus	Nombre d'emplois par an
Algérie	2001-2005	7,06%	577 217	1,76%	136 464	5,95%	629 089
Egypte	1997-2003	2,28%	412 389	2,05%	430 151	4,72%	1 204 016
Israël	2000-2005	2,34%	58 364	1,74%	49 169	2,11%	61 289
Maroc	2001-2005	1,53%	151 501	1,72%	192 600	2,89%	351 835
Palest. A	2001-2004	4,64%	26 866	3,71%	28 001	8,21%	87 394
Syrie	1991-2002	3,65%	176 065	2,73%	160 360	4,82%	330 112
Tunisie	2000-2005	2,77%	81 134	1,37%	44 080	3,60%	136 532
Turquie	2000-2005	0,43%	94 195	1,60%	395 820	3,26%	908 819
Total PM			1 577 732		1 436 646		3 709 086

que tous ceux qui le souhaitent pourront migrer vers l'UE, qu'il est absurde de penser pouvoir bloquer les flux migratoires. La conséquence est qu'il est indispensable de réfléchir aux actions permettant d'optimiser ces mouvements dans un jeu coopératif, où les deux rives y trouvent leur intérêt du point de vue des marchés de l'emploi.

Le chapitre s'en tiendra à une présentation objective des principaux faits dans le contexte euroméditerranéen, à savoir : (i) les conséquences des tendances démographiques en Europe, (ii) le niveau et les principales destinations des flux actuels dans les PM, (iii) les principaux impacts économiques des mouvements migratoires pour les PM.

Le contexte migratoire entre Europe et PM

En Europe, deux tendances majeures vont à l'opposé de celles constatées dans les PM :

(i) La population vieillit : le nombre de retraités (64 ans et plus) en Europe augmente quatre fois plus vite que la population en âge de travailler (15-64 ans), avec une part des jeunes (0-14 ans) dans la population de 16,7%. La population active totale devrait perdre environ 66 millions d'individus entre 2000 et 2050 et la population européenne totale baisserait à partir de 2030.

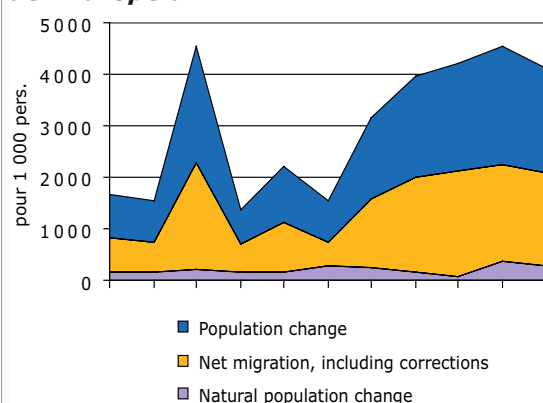
(ii) Le marché du travail européen suit une tendance positive. Selon les derniers rapports d'Eurostat, le taux d'emploi de l'UE atteint 64,4% en 2006 (contre 62,2% en 2000). Le taux de chômage est descendu à 7,9%. L'ensemble des économies européennes atteignent en 2006 des performances supérieures aux

prévisions, ce qui va entraîner la création d'environ 9 millions d'emplois nouveaux entre 2006 et 2008, ramenant le taux de chômage à 6,7% en 2008.

Alors que les taux de chômage diminuent et que les créations d'emplois augmentent en Europe, la population européenne (en particulier la population active) se réduit. En conséquence, en l'absence de compensation par l'arrivée de nouveaux actifs, certains emplois ne seront pas pourvus. Cette situation créerait deux types de pression : (i) à court terme (et cette pression existe déjà dans certains secteurs), l'Europe sera confrontée à un manque de main d'œuvre, non qualifiée comme qualifiée, (ii) à moyen terme, l'Europe devra faire face à l'augmentation du taux de dépendance (rapports des inactifs sur les actifs), entraînant un déséquilibre des finances publiques et des difficultés de financement des retraites.

Dans la mesure où le solde naturel ne semble pas en mesure de résoudre ces difficultés, il revient au solde migratoire le rôle de maintenir la part des actifs, les migrants venant accroître la proportion de travailleurs relativement aux retraités. L'Europe est un importateur net, avec 1,78 millions de migrants estimés, avec de très grandes différences selon les pays, qui peuvent être des exportateurs nets comme la Pologne et les Pays-Bas, ou des importateurs (à des niveaux parfois très élevés), comme l'Espagne (annexe 5). On remarquera enfin, qu'étant donné que la structure démographique des nouveaux membres est similaire à celle des membres de l'UE15, les migrations provenant de ces pays ne seront guère susceptibles de jouer ce rôle.

Figure 2: la croissance de la population de l'Europe à 27



Source : Calculs des auteurs d'après Eurostat migration flows database, 2007

Au sud de la Méditerranée, les conditions régionales et les opportunités offertes dans d'autres régions ont augmenté le nombre de migrants au cours de la dernière décennie. La migration légale représentait 4% du total des migrations mondiales en 2005, contre 3% en 1990. La région est exportatrice nette (à l'exception d'Israël et de la Jordanie), avec un nombre de migrants qui atteint les 300 000 entre 2000 et 2005. En 2005, 3,9% de la population des PM est constituée de migrants, ce qui constitue un taux relativement élevé par rapport à la moyenne mondiale de 2,9% (annexe 6).

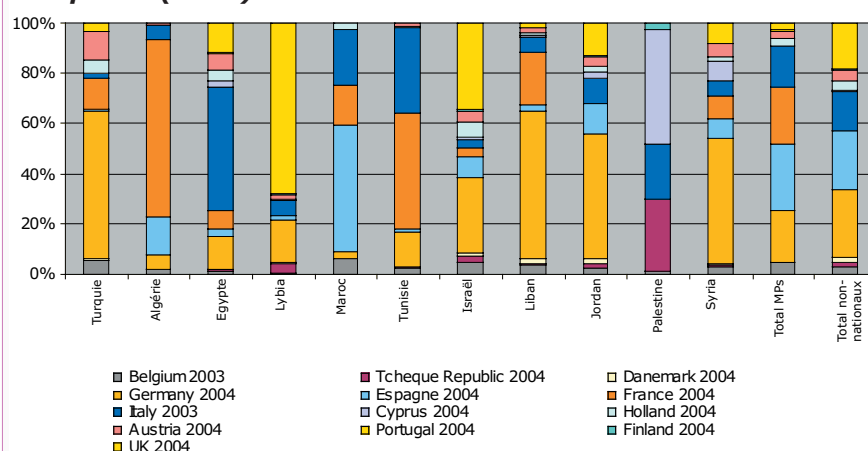
Pour les pays du Mashrek, la région du Golfe a été l'une des destinations privilégiées depuis le boom pétrolier des années 70, mais cette tendance s'est substantiellement orientée à la baisse après la crise du milieu des années 80, suivie par la guerre du Golfe des années

90 et 2000. Cette baisse est renforcée par le fait que les travailleurs émigrés du Mashrek sont principalement employés dans l'agriculture et des emplois non qualifiés, et se sont vus remplacer dans les pays du Golfe par la main d'œuvre des pays de l'Asie du Sud Est, moins coûteuse. L'une des conséquences a été l'augmentation des migrations du Mashrek vers l'Europe, à l'exemple des Egyptiens dont 30 % des migrants résident maintenant dans les pays de l'OCDE (l'Italie étant devenue la destination principale). Quant aux migrants du Maghreb, la plupart d'entre eux résident en Europe. En 2004, la moitié des migrants Marocains sont entrés en Espagne (les Marocains constituent 90% des migrants de la région). La France accueille le nombre le plus élevé de migrants algériens, marocains et tunisiens. Enfin, l'Allemagne est la destination privilégiée des migrants turcs.

L'impact économique des migrations

Sur le plan économique, les migrations ont permis aux PM de bénéficier de sources de revenus provenant de l'étranger, d'alléger les pressions sur le marché du

Figure 3: part des migrants provenant des PM dans certains pays européens (2004)



Source : Eurostat migration flows database, 2007

travail et de réduire le chômage, en particulier pour les jeunes diplômés.

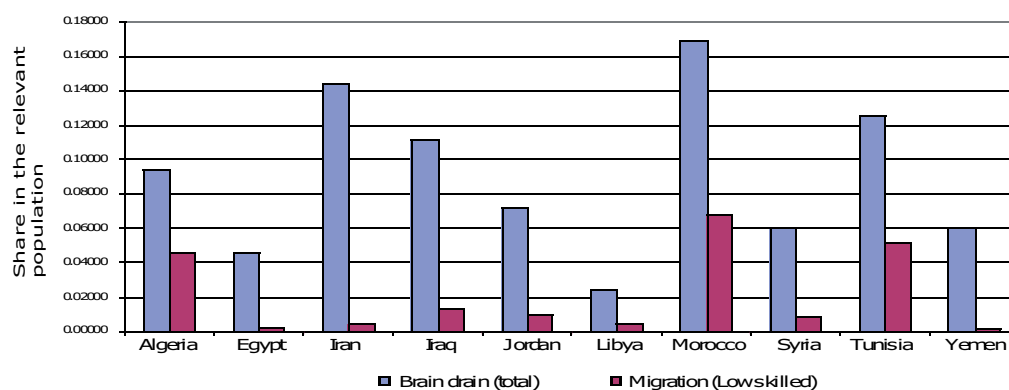
Les transferts des migrants sont, en effet, l'une des sources de financement extérieure les plus importantes, supérieure aux IDE (annexes 7 et 8). Pour les PM, ils assurent même pour moitié l'équilibre du compte courant de la balance des paiements. Ils constituent une source de revenu, qui améliore la situation économique et le niveau de consommation de la famille dans le pays d'origine. Ces transferts peuvent également jouer un rôle direct dans la création d'emploi, lorsqu'ils sont utilisés comme investissements dans une activité professionnelle. Ce n'est toutefois pas le cas actuellement dans la plupart des PM où ces fonds sont le plus souvent destinés à la consommation ou à des investissements non directement productifs comme l'immobilier.

La composition des flux migratoires peut également créer des distorsions sur les marchés du travail et des manques de capacités sectoriels. Dans le cas des PM, avec l'abondance et la diversification de la main-d'œuvre, les flux d'émigration ne sont pas en eux-mêmes la cause de déséquilibres au niveau global, et

ne semblent pas avoir un impact sur le niveau des salaires domestiques. Le principal problème réside ici dans la migration des diplômés, « l'exode des cerveaux ». Il s'agit d'une perte de capital humain, dont la région aurait pu bénéficier si elle avait pu offrir des emplois correspondant aux qualifications, ce qui entame les capacités de développement à long terme. Ce brain drain se situe à un niveau élevé dans les PM. Alors que la part des migrants dans la population des PM est un point de pourcentage plus élevé que la moyenne mondiale, la part du brain drain dépasse la moyenne mondiale de 4 points (9% contre 5%)¹. La plupart des PM sont touchés : le Liban subit le plus fort taux d'émigration des travailleurs qualifiés (se classant 27^{ème} sur 195 pays dans une étude sur le brain drain²) ; les taux de migrants qualifiés³ s'élèvent à 59 et 56% pour l'Egypte et la Jordanie ; La Tunisie et le Maroc affichent également des taux de migration de personnes hautement qualifiées supérieurs à leur proportion dans la population totale.

Malgré les nombreux éléments théoriques indiquant que la libre circulation permettrait des gains d'efficience et un accroissement du revenu global 25 fois

Figure 4: Migration et Brain drain dans la région MENA en 2000



Source : K. Sekkat et, al. Brain Drain and Human Capital in the MENA, (work in progress)

supérieur à celui obtenu par la libre circulation des marchandises et capitaux (Rodrick, 2005), les mouvements migratoires sont en but à des considérations d'ordre sociologique et politique qui ne peuvent être ignorées. De fait, malgré l'augmentation des flux migrants et une réorientation des flux des PM vers l'UE, les gains potentiels, dans un contexte euro-méditerranéen extrêmement sensible, ne peuvent s'envisager que dans un schéma d'actions coopératives concertées et progressives, destinées à optimiser les mouvements, afin que chacune des rives méditerranéennes puisse en tirer un avantage du point de vue du marché du travail.

III. Les causes profondes du problème

L'incapacité des PM à créer suffisamment d'emplois décents face aux tensions actuelles repose fondamentalement dans la nature de leur régime de croissance et ses sources. En général, la croissance économique (et celle de l'emploi) repose sur la quantité de deux facteurs de productions (le capital physique et le capital humain), sur la vitesse à laquelle ils sont accumulés ainsi que leur qualité et sur les façons dont ils sont combinés et gérés pour aboutir à un niveau de production donné. De faibles niveaux d'accumulation, une insuffisante qualité et une gestion inefficace de ces facteurs entraînent une faible croissance de l'emploi et de modestes gains de productivité globale (PGF). Sur la plupart de ces plans, les PM peuvent améliorer leurs performances.

Comme nous le verrons ci-dessous, les niveaux d'investissements sont modestes relativement aux autres pays émer-

gents à croissance rapide. On relèvera également un décalage entre la formation et la demande de travail. Enfin, l'économie informelle est importante, ce qui implique l'engagement d'une partie significative de la population dans des activités sous-optimales, caractérisées par une productivité basse, des revenus insuffisants, des conditions de travail difficiles et une protection sociale limitée.

Il s'agira ainsi dans cette section de comprendre les conséquences sur l'emploi des actuels régimes de croissance adoptés par les PM, en examinant la relation emploi-croissance avant d'aborder successivement : (i) l'adéquation de l'investissement domestique et étranger; (ii) la qualité du capital humain et de l'éducation, (iii) les effets dus à la présence d'un important secteur informel.

III.1 La relation emploi-croissance dans les PM

Pour appréhender la capacité d'une économie à créer un certain nombre d'emplois dans un régime de croissance donné, il est habituel de se référer à une élasticité de l'emploi à la production. C'est une évaluation de la croissance de l'emploi correspondant à chaque point de croissance de PIB. De ce point de vue, les pays de la région affichent des performances relativement bonnes. La figure 5 ci-après présente les élasticités de l'emploi relativement à la croissance (en pourcentage annuel) sur la période 1990-2005 pour 50 pays développés et en développement, ainsi que les PM (pour des périodes qui peuvent différer).

En général, ces données indiquent qu'une croissance plus forte est positivement corrélée avec la création d'emplois. Pour

ce qui concerne les PM, on observera que :

- ✓ Les performances de certains PM sur ces 15 dernières années s'avèrent finalement proches de la relation moyenne de l'échantillon. C'est plus particulièrement le cas des pays les plus peuplés, comme le Maroc et l'Egypte, ou encore la Turquie.
- ✓ D'autres PM, comme l'Algérie, la Jordanie et, dans une moindre mesure la Syrie, obtiennent des élasticités bien plus élevées.
- ✓ Les PM affichent néanmoins une forte variance de cette élasticité. Si l'Egypte, Israël, le Maroc, la Syrie et la Turquie ont connu des taux annuels moyens de croissance du PIB relativement proche entre 4 et 5%, leurs taux de créations d'emplois se sont échelonnés de 0,7% à 3,5%.

S'il semble que les PM ont pu atteindre un taux important de création d'emplois en raison de leur croissance économique, en moyenne 4/5% ces dernières années, cette image est trompeuse. La région est en effet réputée, comme nous en discuterons plus loin, pour absorber une forte proportion des personnes de niveau scolaire secondaire

et des diplômés de l'université dans les emplois publics. Dans la mesure où ces emplois contribuent peu à la croissance du PIB, on peut considérer que les fortes élasticités observées ne reflètent pas une utilisation efficace de la main d'œuvre. Cela est de plus renforcé par l'augmentation de l'informalité dans certains de ces pays.

Pour appuyer cette interprétation, on se référera à la relation entre la productivité (ici productivité du travail) et la croissance économique, illustrée dans la figure 6. Au sein des PM, l'hétérogénéité est encore plus forte. Ainsi, d'un côté la Jordanie, le Maroc et la Syrie, pour les mêmes modestes gains en termes de productivité (de 0,6 à 1% l'an) ont connu des taux annuels de croissance du PIB respectifs de 5,9%, 3,8% et 4,7%, et des taux de création d'emploi respectifs de 5%, 1,5% et 3,7%. A l'opposé, l'Egypte, la Tunisie et la Turquie ont connu des taux de croissance annuels de la productivité plus élevés (entre 2,6 et 2,9% l'an entre 1995 et 2005), pour des taux de croissance du PIB de 4,5%, 4,9%

Figure 5: Elasticité emploi sur la période 1990-2005 dans 50 pays et les PM (estimation des auteurs)

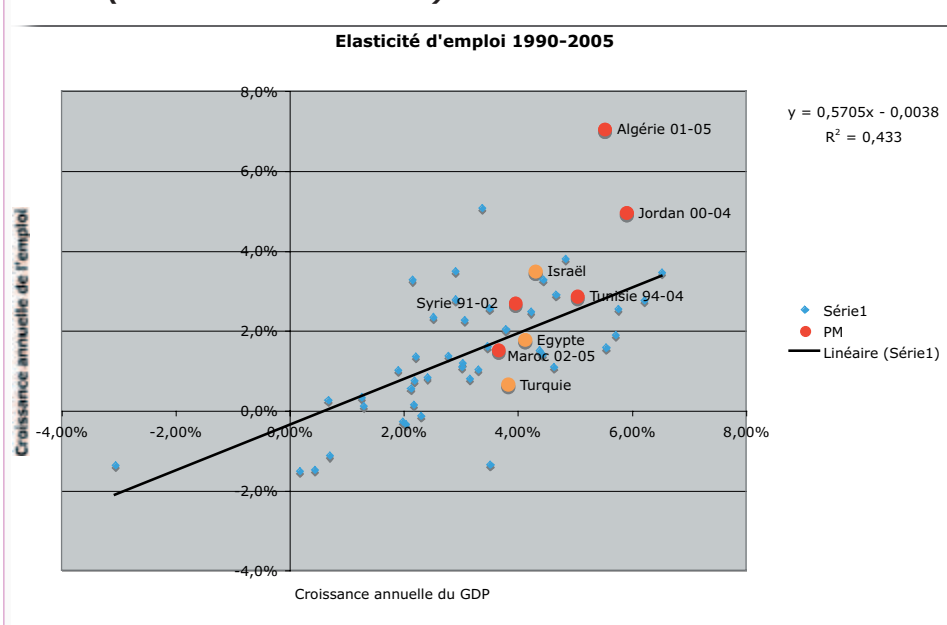
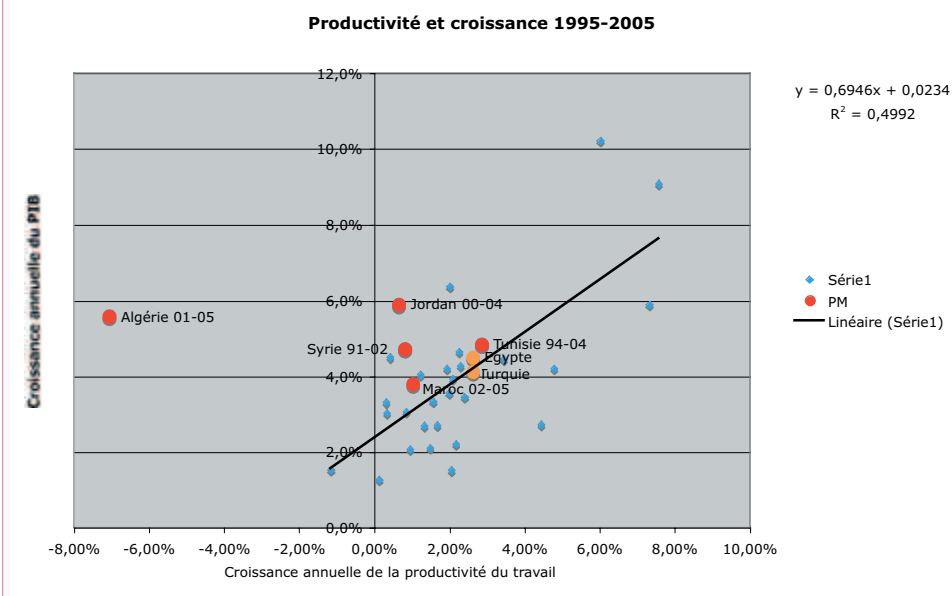


Figure 6 : Relation croissance de la production et croissance de la productivité du travail sur la période 1995-2005 dans 50 pays et les PM (calculs des auteurs).



Box : la productivité globale des facteurs

La PGF est toute la croissance du PIB qui n'est pas imputable à la croissance des facteurs. Pour comprendre le phénomène, on donnera une illustration extrêmement schématique. En supposant que les parts du capital et du travail dans la production soient les mêmes, et les deux facteurs augmentent de 2,5% l'an, on peut distinguer 3 situations :

✓ Dans la première situation, il n'y a pas de croissance de la PGF, la croissance du PIB est de 5% et est totalement expliquée par la croissance des facteurs.

✓ Dans le deuxième cas, la PGF baisse de 1%, c'est à dire que l'on est face à un système productif en entropie. La croissance sera de 4%. On trouve fréquemment ce cas dans les systèmes bureaucratiques où l'injection de capital ou de travail se traduit par une baisse de la productivité.

✓ Dans le troisième cas, la PGF augmente de 1%, cas le plus favorable des systèmes dynamiques. La croissance du PIB est de 6%, ce qui veut dire que par un effet d'organisation (mobilité, flexibilité, innovation, just in time, Economie de la Connaissance), la croissance du produit s'avère supérieure à celle qu'elle aurait du être normalement par la seule croissance des facteurs.

et 4,1%, et une croissance respective de l'emploi de 2%, 0,9% et 1%.

Enfin, plusieurs études ont tenté d'estimer la dynamique de la Productivité Globale des Facteurs (PGF) dans la région MENA et certains PM⁴.

Les résultats

ne sont guère favorables en général. Les enseignements de ces estimations peuvent être résumés de la façon suivante :

- ✓ La performance des PM en termes de productivité est généralement faible (autour de 0,4% avec plusieurs cas de croissance négative). Les pays qui ont eu la croissance de la PGF la plus forte sont la Turquie, la Tunisie et la Jordanie. Dans les autres pays, c'est clairement l'augmentation du capital humain et du capital physique qui tire la croissance.
- ✓ La contribution des facteurs à la croissance s'est modifiée pour les PM en faveur du travail depuis les années 80. En Jordanie et en Turquie, l'accumulation du capital contribue toujours de manière supérieure, mais l'écart s'est réduit. Pour les autres, la contribution du facteur travail à la croissance est devenue plus

grande que celle du capital dans la période 1991-1997, alors que c'était l'inverse pour la période 1970-1980.

✓ La croissance de la PGF revêt une importance particulière dans le contexte du besoin de création d'emplois des PM, dans la mesure où des études ont estimé que la croissance de la PGF est créatrice d'emplois, 1% de croissance de la PGF engendrant 2% de croissance de l'emploi. Ceci est à comparer avec d'autres estimations qui évaluent que les effets dus à l'investissement impliquent 4% de croissance de l'investissement pour 1% de croissance de l'emploi.

En résumé, les relations quantitatives, bien que globalement proches dans la plupart des PM des tendances observées dans de nombreux autres pays, affichent des variations substantielles.

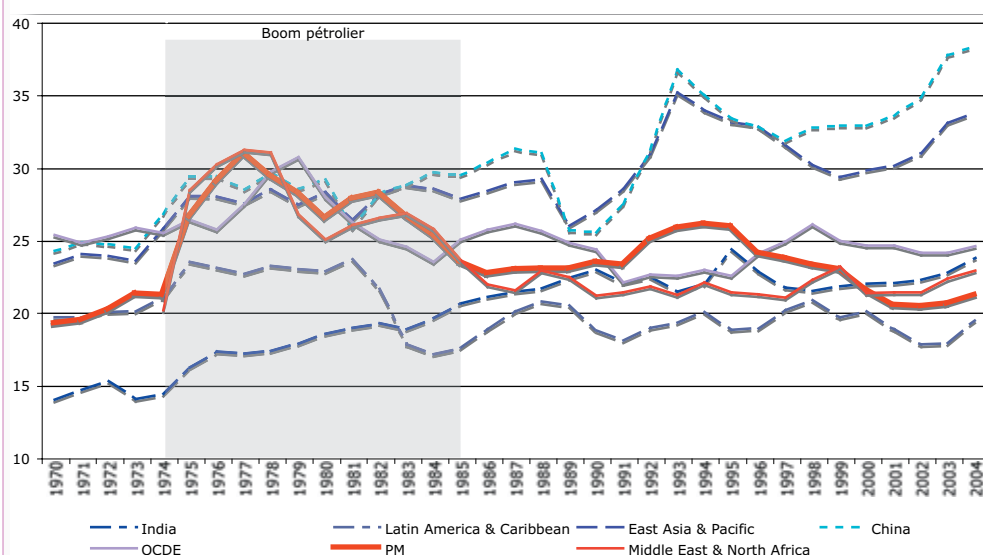
Cela indique que plusieurs stratégies différentes sont à l'œuvre dans les PM, en particulier en ce qui concerne les politiques liées aux marchés du travail (ou leur absence dans des domaines nécessaires) et la façon dont l'économie engendre des gains de productivité globale des facteurs.

III.2 L'adéquation de l'investissement domestique et de l'investissement étranger

Les expériences passées de forte convergence économique ont toutes eu lieu en présence de taux d'investissement (investissement/PIB) autour de 30%. Or, depuis les années 80, les PM sont loin d'atteindre ces niveaux, avec des taux moyens voisins de 20-25% (Cf. figure 7). De plus, l'écart avec les régions en développement les plus dynamiques actuellement s'accroît encore dans la dernière décennie. Comme cela se déroule dans une période de croissance forte de

la population active, la relation productive dans les PM se caractérise par un ratio capital/travailleur parmi les plus faibles du monde⁵. Ainsi, les PM n'ont pas mobilisé le niveau d'investissement permettant d'atteindre des régimes de croissance assez élevés

Figure 7 : Evolution du ratio investissement fixe sur PIB dans plusieurs régions



Source : WDI, Banque Mondiale, 2006, calculs N. Grand Institut de la Méditerranée.

pour fournir à leur population un nombre suffisant d'emplois décents.

Dans le même temps, les PM n'ont pas non plus été en mesure de compenser les déficiences liées aux faibles capacités d'épargne et d'investissement domestiques en attirant des flux d'investissement étrangers. Comme l'indique la figure 8, les performances de la région sont très modestes relativement aux autres économies émergentes, en particulier d'Amérique Latine et d'Asie de l'Est. De plus, les flux entrants restent concentrés sur certains partenaires. En 2005, la Turquie, à elle seule, absorbe 34% du total à destination des PM.

En plus du niveau, la distribution de l'investissement entre secteur public et secteur privé et son allocation sectorielle jouent également sur la génération d'emplois. Ainsi, quand le poids de l'investissement public dans l'investissement total est relativement élevé, comme dans les PM, un effet d'éviction des investissements privés est probable. Il est également évident que certains

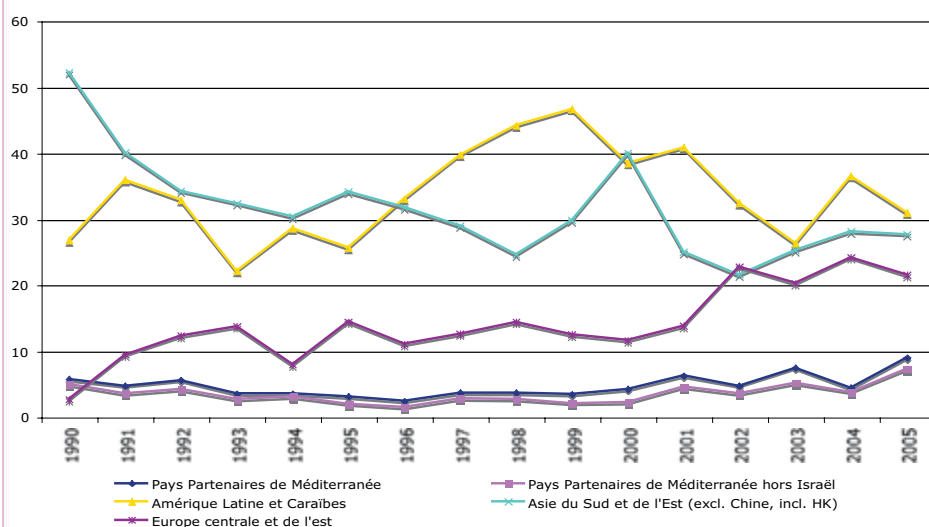
investissements publics jouent un rôle essentiel, notamment dans les infrastructures de base et dans l'amélioration du capital humain par l'éducation, que l'on doit conforter. Mais, l'investissement public dans des activités que le secteur privé est censé réaliser plus efficacement peut être considéré comme un gaspillage de ressources rares et diminue le potentiel de soutien de la compétition internationale et de création d'emplois productifs. De façon similaire, l'allocation sectorielle, investissements publics comme privés, vers les secteurs traditionnels à avantages comparatifs n'est pas en mesure de permettre aux PM d'améliorer leur diversification et de tirer partie des opportunités offertes par la mondialisation. Une telle stratégie contribue à l'inverse à restreindre les capacités exportatrices, comme on peut l'observer dans les PM, et ainsi diminuer le potentiel de création d'emplois.

III.3 L'écart entre l'éducation et la demande des marchés du travail

Au cours des trois dernières décennies,

les PM ont fait de remarquables progrès sur plusieurs plans concernant le capital humain. Partant de très bas taux de scolarisation, à tous les niveaux d'éducation, en particulier pour les filles, de fort taux d'analphabé-

Figure 8 : Part des PM dans les IDE à destinations des économies émergentes



Source : UNCTAD, WIR

tisme et de faible qualité de l'éducation, les PM ont consacré sur longue période jusqu'à 5% de leurs PIB, ou environ un cinquième des budgets publics à l'éducation. Les résultats sont qu'à peu près tous les enfants concernés sont maintenant scolarisés, qu'une proportion jamais égalée des jeunes atteint les niveaux secondaire et supérieur, que l'analphabétisme a fortement reculé et que la parité de genre est quasiment atteinte. Le nombre moyen d'années d'éducation n'est plus que d'une année inférieure à la moyenne des économies émergentes d'Amérique Latine et d'Asie.

Malgré ces progrès, on observe aujourd'hui une inadéquation entre les résultats obtenus par le secteur éducatif et la demande de travail dans certains des PM. Comme l'indique le tableau 6, un fort pourcentage de la force de travail, en l'occurrence de niveau d'éducation secondaire, se retrouve dans la colonne « sans emplois ». Ce problème se pose de manière plus aiguë en Egypte, en Algérie et au Maroc. En Jordanie et en Tunisie, les diplômés du secondaire au chômage représentent à peu près la même proportion de la population active globale. Le taux de chômage relativement élevé qui existe parmi ces diplômés révèle la faiblesse du retour sur investissement dans le capital humain, du fait de l'inadaptation de la formation

à la demande émanant des marchés du travail.

Une seconde limite du système éducatif dans les PM relativement à la question de l'employabilité réside dans l'importance des sciences sociales et des matières littéraires par rapport aux matières scientifiques et techniques. Dans la majorité des PM, environ deux tiers des diplômes délivrés dans le secondaire le sont dans des matières littéraires ou en sciences humaines. Par cette caractéristique, les systèmes de formation des pays étudiés diffèrent fortement de ceux d'Asie orientale et, dans une moindre mesure, d'Amérique Latine (voir tableau 7). Aujourd'hui, le développement économique repose sur l'innovation technologique et l'adaptation, ce qui tend à conférer aux enseignements scientifiques et techniques un rôle moteur.

Cette configuration est néanmoins conforme à une politique axée historiquement sur le recrutement des diplômés d'université par la fonction publique. Dans beaucoup de pays de la région, l'expansion rapide de l'éducation secondaire et supérieure a été facilitée par le recrutement du secteur public, à des niveaux de salaires relativement haut, plutôt que par un accroissement de la demande pour une main-d'œuvre mieux instruite provenant d'un secteur privé

Tableau 6 : Distribution selon le niveau d'éducation de la force de travail et des chômeurs dans certains PM

Pays	Part de la force de travail de niveau d'éducation secondaire ou supérieur	Part des chômeurs de niveau d'éducation secondaire ou supérieur
Egypte	42.0	80.0
Maroc	16.4	29.6
Jordanie	45.1	43.6
Algérie	20.0	37.8
Tunisie	42.6	42.5

Source: World Bank, *The Road Not Traveled: Education Reform in The MENA region, 2007* p.5 part III

dynamique (Banque Mondiale, 2007). Ceci tend à désavantager le secteur privé au détriment du secteur public et à créer un biais contre-productif. En particulier, un emploi public trop étendu et relativement plus attractif a conduit à une utilisation moins productive du facteur travail et a créé des attentes que le secteur privé ne peut actuellement pas offrir. En conséquence, les comportements de recherche de rente, en particulier parmi les diplômés, sont fréquents, étant donné le contraste entre le statut, la protection sociale et le salaire offerts dans le secteur public et dans le secteur privé, de ce fait minuant la capacité des pays de la région à créer des emplois productifs. Il y a ici deux effets importants : (i) le secteur privé n'est pas attractif et ne peut obtenir les compétences dont il a besoin ; (ii) les plus hauts diplômés ont intérêt soit à attendre un emploi public (en faisant partie des chômeurs), soit à migrer vers d'autres marchés du travail pouvant

leur offrir des emplois compatibles avec leur niveau d'éducation.

Il en résulte un niveau bas de PGF dans la région, qui ne provient pas d'une qualité inférieure des systèmes d'éducation des pays (les progrès réalisés dans les indicateurs fondamentaux de l'éducation comme l'alphabétisme l'atteste), mais plus d'un problème d'allocation non efficace du capital humain, qui conduit à ne réaliser qu'une fraction de la PGF potentielle.

III.4 Le poids de l'informalité

Pour diverses raisons, la taille du secteur informel dans les PM est relativement important. Selon les données ILO (Cf. figure ci-dessous), la part moyenne de l'emploi informel dans l'emploi total dépasse les 40%. C'est notamment le cas en Algérie, Egypte, Maroc et Tunisie. Cette observation concerne à la fois les

Tableau 7 : Distribution des étudiants des universités par filière d'enseignement dans plusieurs pays (% , donnée la plus récente)

	Année	Education et Lettres	Sciences Sociales	Médecine	Scientifique, Technique et Ingénieurs	Autres
Algeria	2003	16.4	38.2	7.1	18.0	20.2
Egypt	1995	35.0	41.2	7.4	10.2	6.1
Jordan	2002	30.0	26.0	10.0	30.0	4.0
Lebanon	2003	21.2	38.8	8.5	25.7	5.8
Morocco	2003	27.6	47.8	3.9	18.3	2.3
Syria	1994	29.2	28.2	11.5	25.3	5.8
Tunisia	2002	22.0	27.0	7.0	31.0	13.0
WBG	2003	42.4	33.4	5.6	18.1	0.4
China	1994	22.8	9.4	8.9	46.8	12.1
Korea	2002	23.4	20.4	7.3	41.1	7.9
Malaysia	2002	20.0	27.0	4.0	40.0	11.2
Philippine	2002	20.0	31.0	9.0	24.0	16.0
Thailand	1995	12.2	59.7	5.9	17.6	4.7
Argentina	2002	10.0	35.0	10.0	14.0	31.0
Bolivia	2000	26.0	33.0	17.0	16.0	8.0
Chile	2002	20.0	35.0	9.0	32.0	5.0
Colombia	1996	17.1	43.2	9.1	28.5	2.2
Mexico	2002	15.0	42.0	8.0	32.0	4.3
Peru	1991	13.0	42.1	11.4	24.3	9.2

Sources: UNESCO Statistical Yearbook 1998 and UIS database.

hommes et les femmes, bien que le pourcentage soit un peu plus élevé chez les hommes.

Le développement de l'emploi informel est pour partie le résultat du manque d'opportunités de travailler dans le secteur formel compte tenu de la part d'inactifs dans la population en âge de travailler. Pour une autre partie, c'est le résultat du fait que ceux optant pour une activité dans le secteur informel sont en situation de pauvreté et ne peuvent se permettre d'être « sans emploi ». Enfin, le niveau du salaire minimum relativement élevé dans les PM joue sur les comportements des entreprises vis-à-vis de l'emploi.

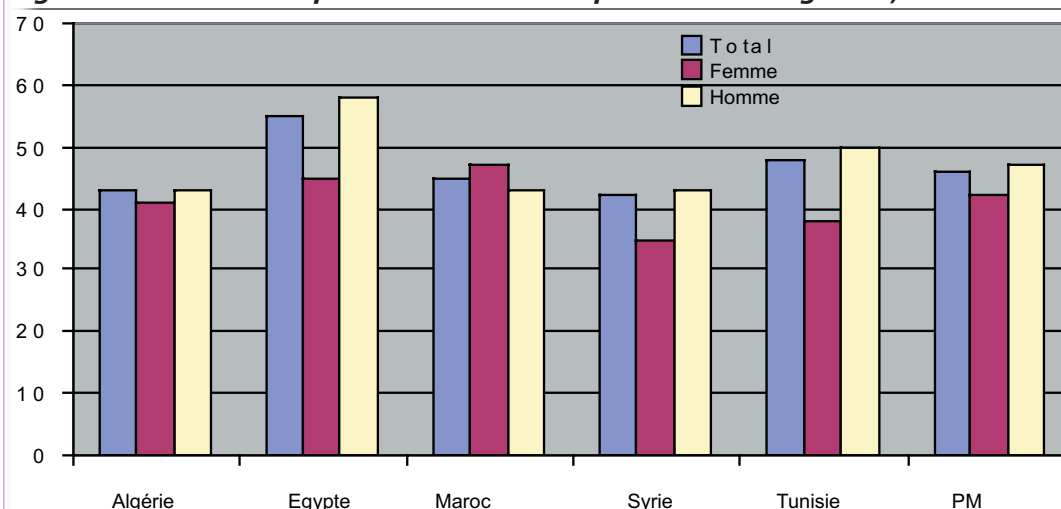
D'une certaine manière, ce secteur informel peut avoir des côtés positifs. Il représente pour la société un mécanisme de gestion de la pauvreté et de stabilité sociale. Il donne donc aux marchés du travail une certaine flexibilité. Et il pourrait jouer un rôle d'incubateur avant que firmes et individus puissent rejoindre le secteur formel en tirant profit de l'accumulation réussie. Cela supposerait néan-

moins une grande mobilité entre informel et formel dont, malheureusement, il n'existe guère d'indices dans les PM.

De fait, le rôle de l'informalité dans les PM est ambigu, les effets positifs étant plus que contrebalancés par les effets négatifs. Cette conclusion est illustrée par quelques exemples, présentés du point de vue des différents agents économiques.

✓ Du point de vue des individus, les recherches menées sur les entreprises informelles en Cisjordanie et dans la Bande de Gaza montrent que ces entreprises jouent un rôle socio-économique significatif de "soupape de sécurité" en absorbant les chocs de l'économie nationale (Esim S. and Kuttat E., 1998). Elles constituent aussi une échappatoire aux situations de pauvreté pour de nombreux individus ayant perdu leur emploi ou n'ayant pas d'accès au marché du travail "formel". Mais, la plupart des emplois qui se créent au sein de

Figure 9 : Part de l'emploi informel de l'emploi total non agricole, 1994-2000



Source : ILO, 2002

l'économie informelle ne répondent pas au standard d'emploi « décent » tel que le définit l'OIT. Plus précisément, ces emplois n'offrent que rarement à ceux qui les occupent un accès aux systèmes de protection sociale. En Turquie, 35% des hommes actifs et 35% des femmes actives ne jouissent d'aucune couverture sociale, étant employés par le secteur informel (sans parler des travailleurs indépendants qui ne sont pas couverts par la sécurité sociale qui font monter ce pourcentage à hauteur de 42% pour les hommes et de 82% pour les femmes, voir Tansel, 1998).

✓ Du point de vue des entreprises, l'informel comporte des avantages, notamment en termes de flexibilité vis-à-vis de la réglementation. Les entreprises informelles évitent ainsi les coûts d'accès et les coûts de maintien dans le secteur formel. Ces entreprises ne paient pas d'impôts ni de cotisations sociales et sont dispensées de nombreuses procédures bureaucratiques coûteuses. Mais en contrepartie, les entreprises du secteur informel n'ont qu'un accès limité aux technologies modernes, aux capitaux et à un certain nombre de biens et de services fournis par les pouvoirs publics (Boughzala M. & Kouki M.,...).

✓ Du point de vue des gouvernements, le secteur informel représente une sorte de stabilisateur automatique et peu coûteux de la société. Mais, les budgets publics

se voient amputés de ressources fiscales et les politiques publiques voient leur impact diminué dans la mesure où elles n'affectent pas les activités situées à l'extérieur du système légal.

Lorsqu'on additionne ces différents effets, il apparaît que l'impact du secteur informel sur l'activité économique n'est pas favorable. Une étude portant sur la Tunisie montre que le taux de chômage croît avec le poids de l'économie informelle. La croissance de l'emploi informel retarde la capacité des politiques publiques à gérer le chômage et, à moyen terme, peut également l'aggraver en raison du faible retour sur investissement dans ce secteur et des besoins de capital public pour fournir des services publics (Boughzala M. & Kouki M., ...). De plus, les entreprises informelles de la région sont pour la plupart des entreprises de moyenne, petite ou très petite taille et opèrent à des niveaux de productivité très faible en utilisant des méthodes de production traditionnelles (Cf. étude FEMISE sur les PME dans 4 pays : Egypte, Liban, Maroc et Turquie). Elles manquent également d'accès aux financements, aux marchés publics et à la protection du droit contre les abus des gouvernements locaux.

Du point de vue de l'emploi, la forte présence de l'informel pose donc trois grandes difficultés : (i) une forte proportion des agents (employés et employeurs) se trouvent de facto hors du champ d'action des politiques ; (ii) les emplois qui se créent sont surtout des emplois de survie et sont loin des critères de décence ; (iii) il se crée une sorte de trappe de faible productivité qui pèse sur l'ensemble du système économique.

IV. Compétitivité, ouverture et politiques des marchés du travail

L'ouverture d'une économie peut accroître les gains de productivité selon 4 modalités. La première modalité est liée à des effets d'échelle qui vont découler de l'augmentation de la taille du marché et, en conséquence, de la demande globale⁶. Un deuxième type découle de l'augmentation de la concurrence, via la réallocation des facteurs de production depuis les entreprises les moins efficaces vers les plus efficaces. Le troisième type est relié à la pression du marché qui provoque la sortie des firmes inefficaces et l'entrée de firmes plus efficaces. Enfin, un dernier effet est lié à la réallocation des facteurs entre les secteurs.

Afin d'explorer les interactions entre ouverture, compétitivité et politiques concernant les marchés du travail dans les PM, cette section va aborder : (i) la compatibilité de l'actuelle spécialisation des PM avec une stratégie d'ouverture ; (ii) l'adéquation des politiques concernant les salaires dans un contexte où doivent être efficacement combinés les impératifs de compétitivité internationale et d'amélioration de la situation sociale ; (iii) la possibilité des politiques et des institutions pour mener à bien ces deux objectifs.

IV.1 La compatibilité du modèle de la spécialisation et de l'emploi avec l'ouverture des PM

La stratégie d'ouverture que les PM ont adoptée réclame une grande mobilité des ressources, de façon à adapter les spécialisations sectorielles aux évolutions des marchés. La question est de savoir dans quelle mesure l'actuelle spé-

cialisation est susceptible de maximiser les possibilités d'échanges et cette mobilité existe.

Partant des grandes tendances d'évolution sectorielle de l'emploi appréhendée par les données ILO sur un échantillon de 50 pays et les PM, on observe que :

- ✓ Les PM continuent d'employer une large part de leur main-d'œuvre dans l'agriculture. Ce seul secteur représente un tiers de la main-d'œuvre totale, soit 10 points de plus que la moyenne des pays de l'échantillon (hors Chine).
- ✓ Seules la Turquie et la Tunisie emploient dans le secteur manufacturier une part de leur main-d'œuvre comparable à l'échantillon. Pour les autres PM, l'emploi manufacturier est inférieur à 14% de l'emploi total.
- ✓ Au sein des services, les services marchands aux professionnels sont sous représentés relativement à l'échantillon, tandis que les services non marchands et administrations sont largement sur-représentés.

Ainsi, l'actuelle structure de l'emploi dans les PM doit se modifier afin de tirer partie de l'ouverture des économies. Le poids des secteurs non échangeables, en particulier les services publics, relativement aux secteurs pouvant faire l'objet d'échanges est encore important. De plus, agriculture et services en général, qui emploient une majorité de travailleurs, sont des secteurs faiblement libéralisés, tant au niveau local qu'international. Le secteur manufacturier est relativement modeste. Ainsi, compte tenu de la dis-

tribution sectorielle de l'emploi dans les PM, l'ouverture implique un considérable transfert d'emplois des secteurs qui produisent les biens non échangeables vers les secteurs des biens échangeables à avantage comparatif.

En ce qui concerne l'emploi dans le secteur manufacturier, la structure des PM est relativement peu diversifiée. Ainsi, 5 secteurs reportés dans le tableau 9 représentent l'essentiel de la main d'œuvre salariée. Et parmi ces 5 secteurs, le textile-habillement et cuir est le principal secteur d'emploi. En 2003, cela représentait à peu près 50% de l'emploi au Maroc et en Tunisie, 37% en Turquie et 30% en Egypte. A titre de comparaison, la population salariée chinoise dans le secteur représente, en 2003, près de 20% du salariat industriel.

L'examen de l'évolution dans le temps de la compétitivité des secteurs manufacturiers est révélateur, en particulier quant aux relations entre évolution de la valeur unitaire des exportations, de la productivité du travail et du salaire par tête⁷. Une croissance de la valeur unitaire peut s'interpréter comme l'indication d'une amélioration de la productivité et de la qualité des produits, qui peut ou non se traduire en augmentation des salaires. Dans tous les cas, la hausse de la valeur unitaire des exportations constitue un facteur d'amélioration des termes de l'échange, qui permet d'importer plus et des biens de meilleure qualité, notamment des biens d'équipement. La conséquence est une augmentation de la PGF s'il n'y a pas une substitution trop importante du capital au travail. Par conséquent, si

Tableau 8 : Structure de l'emploi la plus récente dans les PM et dans un échantillon de pays %

Citi Rev. 2	Algérie	Egypte	Jordanie	Maroc	Syrie	Tunisie	Turquie	PM*	Échant.
Année	2004	2003	2004	2005	2002	2004	2005		2005
Agriculture, chasse, sylviculture et pêche	20,7	29,9	4,1	45,4	30,3	16,2	29,5	30,0	18,6
Industries extractives	1,7	0,2	0,9	0,4	Manuf	1,2	0,5	0,6	0,4
Industries manufacturières	10,9	10,9	14,2	11,6	13,7	19,4	18,5	14,2	14,3
Electricité, gaz et eau	1,0	1,3	1,4	0,3	Manuf	Manuf	0,4	0,7	0,6
Bâtiment et travaux publics	12,4	7,4	9,1	7,1	13,2	13,3	5,3	8,0	6,8
Commerce de gros et de détail; restaurants et hôtels	17,2	13,5	16,9	16,7	15,0	10,9* Trade only	20,6	16,8	20,8
Transports, entrepôts et communications	5,6	6,3	8,1	3,8	5,5	5,6	5,1	5,4	5,6
Banques, assurances, immobilier et services fournis aux entreprises	1,8	3,0	4,7	1,3	1,3	13,3 * hotels et autres incl.	4,0	3,3	9,0
Services fournis à la collectivité, services sociaux et services personnels	28,5	27,5	40,0	13,2	21,0	19,1	16,1	21,1	23,7
Autres	0,2	0,0	0,6	0,0	0,0	1,0	0,0	0,1	0,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100
Administration publique et défense; sécurité sociale obligatoire	14,2	11,2	16,8	Nd	Nd	Nd	Nd		
Source	ILO	ILO	DOS, 2004 Census, JOR+non Jord	ILO	ILO	Emploi total, RGPH 2004	ILO	Femise	Hors CHine

le rapport Productivité/salaire par tête évolue favorablement, l'ouverture ne se fait pas au détriment des salaires distribués. Par contre, la baisse simultanée de la valeur unitaire des exportations et de la productivité peut indiquer que la réallocation n'améliore pas l'efficacité, menaçant les emplois à la fois au plan quantitatif et qualitatif.

En examinant de façon croisée la tendance de ces indicateurs entre les périodes 1995/97 et 2000/03 (Cf. graphes en annexe 9), il ressort clairement que les PM ont de grandes difficultés à profiter du mouvement de libéralisation des échanges. Peu nombreux sont les secteurs affichant une progression de la valeur unitaire des exportations, ce qui veut dire que la pression concurrentielle est donc forte. A part la Jordanie et la Tunisie dans une moindre mesure, la dynamique de la productivité est négative ou faible, ce qui pèse sur les revenus des salariés.

En ce qui concerne le secteur clef de l'habillement, la Tunisie maintient la valeur unitaire de ses exportations et semble développer ses effectifs. Mais, le résultat est obtenu au prix d'une pression sur les

salaires par tête, qui baissent plus que ne le fait la productivité. La Turquie se trouve dans une situation comparable en termes de dynamique salaire/productivité, mais à laquelle s'ajoute une baisse de la valeur unitaire des exportations. La Jordanie est dans un autre cas. La quasi-stabilité de la valeur unitaire des exportations s'accompagne (ou s'obtient) par de forts gains de productivité. Le rapport productivité/salaire par tête s'accroît également, maintenant la compétitivité prix. Dans le même temps, la qualité des emplois du secteur (par le biais de la rémunération) augmente.

IV.2 Coût du travail et salaires : desserrer l'étau

Dans le contexte de mondialisation, le coût du travail influe sur la compétitivité. Si l'évolution des salaires réels suit celle de la productivité du travail, avec une politique de change adéquate, la compétitivité prix est conservée. Au sein des PM, où une progression plus rapide des revenus par tête est essentielle, il n'est donc plus question d'envisager les gains de productivité comme un obstacle à la création d'emplois décents, mais comme un moyen d'augmenter les salaires réels

Tableau 9 : Les principaux secteurs manufacturiers de l'emploi en 2003 (en % de l'emploi salarié manufacturier)

	Textile, Hab. Cuir	Produits métalliques	Chimie	Alim., bois-sous, tabac	Industries métal.
Egypte	29,8%	14,5%	13,7%	30%	6,1%
Jordanie	17,1%	16%	15,4%	21,5%	2,7%
Maroc	48,8%	14,3%	8,4%	15,3%	1%
Tunisie	51,9%	16,7%	5,9%	11%	1%
Turquie (*)	37%	21,5%	10,1%	15,7%	5,4%
Bulgarie	32,4%	23,3%	8,7%	17,3%	3,9%
Roumanie (**)	17,2%	66,2%	-	0,8%	-
Russie	9,1%	35%	4,5%	20,5%	10,5%
Ukraine (*)	8,4%	33,6%	9,9%	18,8%	14,8%
Chine	19,9%	33%	15,1%	8,2%	7,6%

(*) Turquie et Ukraine 2001 (**) Roumanie 2000

Source : Unido – Calcul Institut de la Méditerranée

sans que la compétitivité de l'économie en pâtisse.

L'exemple de l'Égypte et du Maroc illustre parfaitement la situation dans laquelle se trouvent la plupart des PM. Au Maroc, les enquêtes auprès des entreprises ont tendance à juger le niveau des salaires, charges comprises⁸, trop élevé par rapport à la productivité par tête. C'est le cas de près de la moitié des entreprises interrogées. Il s'en suit que de nombreuses entreprises cherchent à contourner la régulation, notamment en restant dans le secteur informel (cf. « mémorandum économique du pays, Maroc », Banque Mondiale, mars 2006). De ce point de vue, le fait que le recours à l'informalité permette de modérer l'impact des législations salariales est confirmé par les enquêtes en Égypte (et en Turquie). Sur le plan salarial, les comparaisons entre

Box : politique d'indexation des salaires

Deux grands modèles sont à l'œuvre dans les PM.

D'un côté, à l'exemple du Maroc, un premier schéma se fonde sur une indexation des salaires sur le niveau des prix, principalement pour maintenir les niveaux de vie. Le contrôle de tout dérapage inflationniste entraîne une stratégie de cible d'inflation et un taux de change nominal fixe par rapport à un panier de monnaie. La principale difficulté est le risque d'une appréciation réelle de la monnaie qui induit une perte de compétitivité prix, en contradiction avec l'objectif initial.

Le schéma alternatif, à l'exemple de la Tunisie, repose sur le fait que les salaires sont indexés sur les gains de productivités et la politique de taux de change cible un taux de change réel fixe avec un taux nominal variable. Ici, la compétitivité dépend essentiellement des facteurs réels. Ce schéma vertueux est à l'origine de l'avance prise par la Tunisie.

secteur formel et informel, montrent qu'une grande majorité des employés du secteur formel (73%) ont un salaire journalier variant de 10 à 50 livres égyptiennes, tandis que pour 68% des actifs du secteur informel, le salaire journalier se situe entre 5 et 10 livres égyptiennes. Une étude sur les actifs, le travail indépendant et le travail des femmes dans le secteur informel en Turquie a montré que le salaire horaire du secteur formel est en moyenne 35% plus haut que celui du secteur informel⁹.

Le contexte spécifique des PM est d'une importance cruciale sur cette question. La logique économique, sous la contrainte de la compétitivité, conclurait au besoin d'une diminution en termes réels des salaires minimums. On s'attendrait alors à ce que cette baisse ait un effet sur les salaires réels du secteur privé, avec pour effet principal d'améliorer la compétitivité puis, par effet dynamique, de faire baisser la part du travail informel puisque le gain pour une firme de l'informalité se trouverait réduit¹⁰.

Mais un double problème rend ce mécanisme difficile. En premier lieu, le développement du secteur informel en tant que flexibilisation de législations jugées lourdes minimise l'impact d'une évolution du seul salaire minimum sur l'ensemble de la population (actifs formels et informels). En second lieu, le salaire possède une autre dimension sociale, avec un impact direct sur la pauvreté. Les ménages sont, dans les PM, de taille plus élevée qu'en Europe (au Maroc, le foyer compte 6 personnes, soit une fois et demie la taille observée en Bulgarie ou en Roumanie) et ne compte le plus souvent qu'un seul salarié. L'analyse

BOX : Salaires minimums dans les PM :

Tous les PM ont adopté une loi définissant un salaire minimum. Néanmoins, le recours fréquent des employeurs à des contrats temporaires ou informels ou au travail au noir, réduit l'application de ce salaire minimum à un nombre très limité d'entreprises.

Algérie : le salaire minimum est fixé par une négociation entre le gouvernement, les syndicats et le patronat. Son niveau est défini en fonction des prix à la consommation, la production nationale moyenne et la situation économique.

Egypte : avant la loi nouvellement adoptée, le salaire minimum était fixé à 116 livres par mois. Le Conseil National des Salaires augmente tous les ans le salaire minimum d'un montant d'au moins 7% du salaire de base sur lequel sont indexées les prestations de la sécurité sociale. Cependant, la loi garantit aux employeurs la possibilité de saisir le Conseil pour demander d'être exempté, pour cause de difficultés économiques de l'obligation de suivre l'augmentation annuelle. La décision du Conseil est rendue dans les 30 jours. Fait remarquable, la croissance du salaire minimum égyptien n'est pas indexé sur l'indice des prix à la consommation (IPC) qui n'est pas considéré comme un indicateur fiable de l'inflation réelle en Egypte.

Jordanie : l'introduction du salaire minimum en 1999 fut accompagnée d'une forte controverse. Le salaire minimum mensuel fut ainsi fixé à 70 livres jordaniennes et 4 mois plus tard, le gouvernement annonça une augmentation de 15 livres du salaire minimum.

Maroc : le SMIG (salaire minimum hors activités agricoles) est de 77,26 dirhams par jour et le SMAG (salaire minimum dans l'agriculture) est de 50 dirhams par jour

Syrie : pendant des années, le salaire minimum est resté inchangé à 1250 livres syriennes par mois. Résultat, la valeur réelle du salaire minimum n'a fait que décliner et est devenu essentiellement non contraignante à la fin des années 1990. Néanmoins, en 1999, le salaire minimum syrien fut porté à 2000 livres syriennes mensuelles et en 2004, une nouvelle augmentation l'amena à 3500 livres (c'est-à-dire environ 70\$). A son niveau actuel, le salaire minimum constitue un outil contraignant pour les plus bas salaires. En 2002, seuls 5% des actifs touchaient des salaires inférieurs à 3000 livres syriennes et moins de 10% des travailleurs étaient payés moins de 4000 livres mensuelles.

Turquie : un Comité composé de représentant de l'Etat, de syndicats et d'organisations patronales établit, au moins tous les deux ans, le salaire minimum. Les taux d'inflation très élevés ont obligé à des ajustements plus fréquents (une ou deux fois par an). Le salaire minimum est fixé sur une base journalière. Les salaires versés annuellement, mensuellement, à l'heure ou à la pièce sont donc fixés sur la base de ce taux journalier. Le salaire minimum s'applique à toutes les branches de l'activité économique mais est déterminé de façon séparée pour les travailleurs de moins de 16 ans et ceux plus âgés. Il n'y pas d'indexation exacte le salaire minimum des jeunes de moins de 16 ans et le salaire minimum général bien qu'il soit acquis que le premier se situe à environ 85% du premier.

poussée sur le cas marocain de l'impact d'une diminution de 5% du niveau du salaire minimum réel aboutissait à entraîner 400 000 personnes supplémentaires sous le seuil de pauvreté. Il est alors évident qu'étant donnés les objectifs nécessaires au développement des PM, le salaire réel est de facto rigide à la baisse et les voies d'action pour en optimiser le niveau se trouvent dans les gains de productivité (et/ou dans le taux de change), dans le cadre d'une stratégie d'ouverture posant une forte contrainte de compétitivité. Mais, cela suppose qu'un cadre global de fonctionnement cohérent soit mis en place.

IV.3 Les Institutions et les politiques des PM sont-elles de nature à optimiser les effets de l'ouverture, tant sur le plan macro que sur le plan de l'emploi ?

Si, aujourd'hui, la dynamique de création d'emploi que l'on observe dans les PM n'est pas suffisante, il s'agit d'envisager dans quelle mesure le contexte institutionnel y contribue à son tour et quelles grandes orientations permettraient d'améliorer la situation. L'évidence est que les politiques macroéconomiques, les codes du marché du travail et les institutions reliées ont une influence sur le potentiel de création d'emplois parce qu'elles influencent, en premier lieu l'allocation des ressources, en deuxième lieu la fluidité et la vitesse à laquelle se

modifie cette allocation. On abordera dans la suite successivement ce qui est du domaine des réformes macroéconomiques, puis ce qui relève plus précisément des marchés du travail.

IV.3.1 Réformes macroéconomiques : un cadre qui n'est pas encore optimisé pour bénéficier de la globalisation

Tous les PM ont fait le choix de s'ouvrir sur le plan macroéconomique et de jouer la carte des échanges pour dynamiser leurs économies. La première étape, qu'ils ont aujourd'hui à peu près réalisée, était la constitution d'un environnement macroéconomique stabilisé et exempt de grands déséquilibres. Cela acquis, l'étape suivante est la mise en place de politiques et de réformes concernant les échanges, l'investissement, le climat des affaires et la gouvernance en adéquation avec cette orientation d'ouverture. De ce point de vue, la situation doit encore être améliorée.

Les PM ont effectué d'importantes réformes en matière de **politique commerciale**. Selon une étude de la Banque Mondiale (Prospective économique, 2007), la plupart des PM sont classés dans la première moitié des nations en matière de réduction des barrières tarifaires et pour le démantèlement des barrières non tarifaires. Ces progrès ont été effectués dans le cadre d'accords bilatéraux ou régionaux. Les progrès effectués par l'Égypte, la Jordanie et le Liban en matière de modernisation de leur droit commercial sont tout à fait remarquables (annexe 10a). En dépit de ces efforts, la protection douanière des marchés intérieurs des PM reste encore élevée (annexe 10b). Les coûts de tran-

saction, la faiblesse des infrastructures et des communications s'ajoutent aux coûts associés au commerce.

L'environnement économique n'est toujours pas considéré comme encourageant la création d'entreprises. Les PM n'ont guère progressé en ce domaine et la plupart d'entre eux sont parmi les économies les moins bien classées en la matière. La modernisation du cadre juridique et financier de l'activité économique privée avance très lentement et quelques zones n'ont pas enregistré la moindre amélioration en ce qui concerne le système judiciaire. L'importance du secteur public est également soulignée comme agissant négativement sur l'attractivité du secteur privé.

Il n'y a pas d'environnement économique adéquat sans **bonne gouvernance** et sans définition claire des rôles respectifs des secteurs publics et privés. Selon les indicateurs de gouvernance de la Banque Mondiale¹¹, les PM sont en retard en termes de qualité de la gouvernance publique (responsabilité publique, transparence, corruption, inclusivité). En termes d'administrations publiques (efficacité de la bureaucratie, état de droit, protection du droit de propriété, corruption, qualité de la réglementation...), la région dans son ensemble est jugée en retrait relativement au reste du monde, et plus le PIB du pays est élevé, plus les performances en la matière semblent basses. En matière de responsabilité publique (respect des droits civiques, transparence, ouverture des institutions politiques, participation...), la région est là encore placée en fin de classement. Si ces benchmarks sont toujours à considérer avec recul, ils ne témoignent pas moins d'une certaine perception globale

négative qu'ont les opérateurs internationaux. Ce n'est pas sans impact négatif sur les IDE. Comme l'a montré une étude FEMISE (FEM2115), dans des pays comme l'Égypte et la Turquie, le ratio des IDE pourrait être doublé par une réduction des risques politiques. La Tunisie et l'Égypte seraient les principaux bénéficiaires (à hauteur d'un point de croissance du PIB supplémentaire) d'une réduction du niveau de risques au niveau de la Suisse.

IV.3.2 Réformer les codes du travail : les points clefs dans un contexte spécifique

La question qui suit naturellement est de savoir si les réglementations des marchés du travail méditerranéen sont également à l'origine de frictions qui tendent à empêcher un fonctionnement optimal en économie ouverte. Les débats au sein même des pays européens sur la flexibilité montrent combien les questions du marché du travail sont intimement liées au fonctionnement des sociétés. Cela implique de les traiter en tenant compte de chaque contexte économique, politique et social, en fonction de leur degré de sensibilité, avançant très vite sur les points qui améliorent la vitesse d'ajustement sans toucher aux individus, prenant le temps du dialogue pour susciter l'adhésion quand sont abordées les questions plus sensibles.

La façon d'aborder les réformes dans les PM devra tenir compte de deux faits importants pour ce qui concerne le marché du travail :

✓ les taux d'activités observés indiquent finalement que « les marchés du travail » ne touchent qu'une minorité de la population. La part de l'informalité est

essentielle au moins sur deux plans : (i) dans la mesure où les lois générales, le plus souvent considérées comme rigidifiant le fonctionnement du marché du travail, ne concernent qu'une minorité de la population en âge de travailler, la flexibilité du système légal formel est une étape à considérer, (ii) l'importance du secteur informel représente une « réserve de flexibilité » qui pourra être mobilisée lorsque l'incitation d'un passage au marché formel apparaîtra plus profitable.

✓ l'emploi dans le secteur public se réduit certes, mais il conserve une attraction particulière compte tenu de l'écart de situation qu'il offre face à l'emploi privé (emploi à vie, rémunération plus élevée, protection sociale plus vaste). Plusieurs enquêtes indiquent que les diplômés préfèrent retarder leur entrée dans le marché du travail pour obtenir un poste. C'est bien le genre de phénomène qui tend à entraver la pleine réalisation des potentiels économiques, notamment issus des progrès en matière d'éducation. Qui plus est, compte tenu du pourcentage important que ces emplois représentent, cet écart de traitement entre emploi privé et emploi public tend à minorer encore davantage la population concernée par le cadre légal commun. On observera, enfin, à l'exemple de l'Égypte, que cet emploi public a subi une modification importante en termes productifs, puisque baissant plus dans les « entreprises publiques » massivement privatisées au profit des administrations, ce qui in fine en alourdit le poids sur la production globale.

Dans la logique que nous avons décrite, notamment l'impératif de développer la mobilité, il est peu douteux que les réglementations qui touchent à la fois le

marché du travail et les possibilités de fluidifier la dynamique du tissu économique, doivent être le plus rapidement possible améliorées. On citera, dans ce type de mesure, la réduction des délais pour créer une entreprise, la diminution du nombre de formulaires, l'amélioration du traitement des faillites, la baisse du temps de traitement des affaires dans tribunaux de commerce, le montant minimum de capital pour la création d'entreprise, les possibilités d'obtenir des crédits — notamment par la formation des personnels bancaires et la diminution du montant des nantissements. Ces actions, qui ne concernent pas le statut même des employés, vont permettre une plus grande vitesse, permettant d'accélérer le potentiel de ré-allocation. Ce genre de mesure est de nature à créer des gains en termes de productivité des facteurs, sans fondamentalement heurter les sensibilités liées au contexte des PM.

Plus délicates sont les questions liées aux statuts des employés eux-mêmes, par exemple la nature des contrats de travail, où la sensibilité est bien plus grande. L'idée bien établie est que les PM ont des marchés du travail bien peu flexibles sur ce plan. Les procédures d'embauche et de licenciement dans les PM sont, en effet, jugées comme rigides selon les standards internationaux. La faible création d'emploi et le chômage de longue durée ont rendu les réformes touchant aux modalités d'embauche et de licenciement encore plus difficiles à réaliser. Beaucoup d'entreprises dans les PM reposent sur le travail temporaire et même sur des contrats informels (non enregistrés). Au Maroc en 2000 par exemple, plus de 20% des personnes travaillant dans des PME étaient

employées par des contrats temporaires (25% pour les femmes). Ce pourcentage monte à 35% pour les grandes entreprises (le double pour les femmes ; Cf. Banque Mondiale). En 2003, le code du travail a tenté de réduire partiellement ces chiffres en autorisant les contrats de court terme (un an) pour les entreprises nouvellement créées ou pour les nouvelles lignes de production. Ces contrats sont renouvelables seulement une fois, après quoi ils sont requalifiés en contrats à durée indéterminée. La nouvelle loi égyptienne sur le travail (2003) est plus flexible et permet à des contrats à durée déterminée d'être renouvelés indéfiniment, sans avoir à les transformer en contrats permanents (comme c'était le cas dans le cadre des lois précédentes). En Israël, le gouvernement a adopté une loi qui encadre les contrats à durée déterminée en fixant une limite de 9 mois au-delà de laquelle il devient obligatoire d'embaucher les salariés à plein temps. La loi n'est pas encore entrée en vigueur du fait des problèmes de contrôle qui y sont attachés. Il faut mentionner que la plupart des contrats à durée déterminée sont payés par des salaires en dessous du salaire minimum.

Du point de vue des entreprises, il est évident que le contexte concurrentiel demande d'aller vers une plus grande flexibilité, en favorisant l'embauche et simplifiant les licenciements, en introduisant des contrats temporaires, en assouplissant la durée du travail. La direction générale prise par les PM est principalement orientée vers la facilitation de l'embauche via l'emploi de travailleurs temporaires et la sous-traitance. Cela installe une dynamique bénéfique au développement des activités, ce qui est

censé améliorer l'attraction des capitaux étrangers et inciter les petites entreprises à entrer dans le secteur formel. A terme, cela améliore la mobilité entre secteurs. Cela accroît également l'élasticité emploi de la croissance, c'est à dire que cela va dans le sens direct de l'objectif d'emplois. Ce type d'évolution crée toutefois déjà des débats, notamment avec les syndicats qui vont relever la tendance à la précarisation, mais dans le fond, elle est acceptée.

Par contre, la flexibilité en matière de licenciement reste limitée. On est là face à une question plus complexe et sensible. La plupart des pays interdisent le licenciement économique ou le rendent administrativement très difficile. Au Maroc et en Tunisie (et dans une certaine mesure en Egypte), les travailleurs licenciés ont le droit de faire appel ce qui peut être très coûteux pour les entreprises, d'autant plus que le processus juridique est imprévisible. Certaines entreprises se sortent de ces situations en faisant signer à leurs salariés des lettres de démission non datées pour le cas où un licenciement serait nécessaire. Il est évident que la facilitation des licenciements dans des pays où l'emploi public possède un tel poids historique et une telle attractivité auprès de la population, où l'on est confronté à une sous-activité socialement destructrice, les avancées ne peuvent se faire qu'avec précaution, concertation et dans un cadre stratégique élargi. Travailler à rendre plus attractif le fait d'évoluer dans le secteur formel privé, notamment grâce à une amélioration sensible de la protection sociale, de l'assurance perte d'emploi et des processus pour retrouver un emploi seront sans doute la voie la plus productive pour la collectivité.

V. Relever le défi de l'emploi : quelques questions clefs

En conclusion de ce chapitre sur la question de l'emploi en Méditerranée, on rappellera en premier lieu les principales clefs de la situation de la création d'emploi dans la région, avant de détailler plus précisément la question de l'activité des femmes, la question de la formalisation de l'économie, la question du renforcement de l'adéquation de la formation aux besoins de main-d'œuvre des entreprises, la coordination des politiques migratoires.

V.1 La nécessité d'une stratégie d'ensemble

Les principaux traits qui caractérisent la situation actuelle sont : (i) un taux d'activité faible, entraînant une moitié de la population en âge de travailler à ne pas être présente sur le marché du travail ; (ii) un taux de chômage régional élevé parmi les actifs ; (iii) une forte population de jeunes de moins de 15 ans qui vont arriver sur le marché du travail dans les 15 prochaines années. Les performances économiques actuelles des PM, en sensible progression depuis 2000, ne sont pas en mesure de corriger cette situation. Le rythme de création d'emplois doit être plus que doublé pour que le nombre de personnes concernées par les problèmes d'emploi ne s'aggrave pas.

Un faisceau de facteurs est actuellement à l'origine du rythme insuffisant de création d'emplois dans les PM. Les principaux facteurs que l'on a relevés concernent les stratégies nationales héritées de l'histoire qui concernent : (i) le rôle du secteur public, notamment en termes d'employeur en dernier ressort, (ii) les

taux d'investissements locaux insuffisants et peu efficacement orientés, (iii) l'inadéquation de la formation de la main d'œuvre, dont le niveau d'éducation a pourtant remarquablement progressé, avec les besoins d'un secteur privé sous dimensionné, (iv) la prévalence d'un secteur « informel » où règnent faible productivité, faibles revenus, pauvres conditions de travail et insuffisante protection des employés. Tous ces éléments convergent vers une situation auto-entretenue d'utilisation sous optimale des capacités des PM aboutissant à de faibles gains de productivité. Or, ce que les expériences de développement réussies suggèrent est que le soutien d'une compétitivité au niveau international réclame des gains de productivité, qui vont provenir de la capacité des économies à s'ajuster. Pour peu que le cadre légal soit cohérent, ces gains de productivité soutiennent une amélioration de l'activité globale, et par conséquent de l'emploi, qui plus est en permettant une croissance sensible des revenus, ce qui correspond aux deux faces nécessaires au développement des PM.

Pour relever ce défi, les PM doivent adopter une stratégie fondée sur une forte capacité d'ajustement, mais dans un contexte social particulier. Les politiques d'emplois à envisager doivent donc être empreintes de précaution. Certaines mesures générales ou directement liées aux marchés du travail, susceptibles d'améliorer la vitalité des systèmes, semblent d'emblée aisées à mettre en œuvre. D'autres mesures, qui touchent cette fois au statut de l'employé sont aussi à envisager, mais de façon très précise et bénéficier d'un soutien démocratique. Le schéma général reste toutefois celui d'un processus endogène vertueux

où, dans une logique d'ouverture, l'économie est capable de générer des gains de productivité suffisants pour soutenir l'activité et augmenter les salaires réels sans dégrader la compétitivité.

Mais, pour qu'un tel schéma général puisse se mettre en place, il est nécessaire d'agir sur certains vecteurs plus spécifiques. On s'en tiendra ici aux éléments qui concernent le facteur humain.

V.2 Encourager les femmes à participer au marché du travail

Indépendamment de toute question éthique encourager les femmes à participer au marché du travail est une nécessité pour augmenter des taux d'activité particulièrement bas. La stratégie mise en œuvre doit être accompagnée par des politiques publiques visant à : (i) éliminer l'illettrisme dans cette partie de la population ; (ii) proposer des programmes de formation professionnelle répondant à leurs besoins, tant dans les zones rurales que dans les zones urbaines (artisanat, agriculture, micro-entreprises, etc) ; et (iii) garantir de bonnes conditions de travail dans le secteur formel public et privé, ainsi qu'une certaine flexibilité, afin de leur permettre de conjuguer vie professionnelle et familiale. Enfin, il faut également permettre une prise de conscience par les femmes des gains potentiels que représente leur participation au marché du travail, d'un point de vue individuel et familial, mais également au niveau national (voir les annexes Bonne Pratique : Algérie et Bonne Pratique : Turquie).

✓ Combattre l'illettrisme : la plupart des gouvernements des PM ont fait des efforts notables pour améliorer la situation, en concevant des programmes qui

ciblent les femmes, tout particulièrement dans les zones rurales et défavorisées. Ainsi, en Tunisie, le Programme National pour l'éducation des adultes vise à réduire l'illettrisme à moins de 18% (contre 37% actuellement pour les femmes). 49,8% des bénéficiaires de ce programme sont des jeunes filles âgées de 14 à 20 ans.

Certains pays ont développé une politique incitative pour encourager les familles, en particulier dans les zones rurales, à scolariser les filles. En Egypte, des écoles réservées aux filles ont été créées dans les zones rurales. En Algérie, le gouvernement indemnise les familles qui scolarisent leurs enfants (y compris les filles) et accorde des allocations financières pour la nourriture et le transport (2 000 dinars pour chaque enfant scolarisé). Ce dispositif bénéficie chaque année à 3 millions d'enfants dans les zones défavorisées.

✓ Les programmes de formation professionnelle sont conçus pour accroître les compétences des femmes et les encourager à participer activement au marché du travail. Les programmes de formation pour les femmes dans le domaine de l'artisanat, mis en oeuvre dans les zones rurales, ont eu des résultats très positifs. Au Maroc, le programme de formation professionnelle agricole, qui ciblait les jeunes ruraux sans formation (où d'un niveau minimal d'éducation), a bénéficié à un nombre important de participants entre 2001 et 2005, les filles représentant sur la période 12% des effectifs (voir annexe Bonne Pratique : Tunisie).

Les femmes entrepreneurs représentent une part importante du marché du travail informel. Néanmoins, étant

donné le niveau élevé de compétition du marché, elles sont souvent isolées et rencontrent des difficultés pour accéder aux marchés et aux micro-crédits. Dans ce contexte, les ONG et les associations de femmes jouent un rôle essentiel. La création de fonds spécifiques permettant aux femmes d'accéder aux micro-crédits a d'ailleurs été couronnée de succès en Turquie (avec le soutien offert par le KOSGEB) et en Tunisie (Fond National de Solidarité – FNS- et les Banques Tunisiennes de Solidarité – BTST). En effet, ces fonds n'exigent pas les mêmes niveaux de garanties que ceux requis par les banques classiques.

L'Association des Femmes Algériennes (AFCARE) a mis en oeuvre des actions visant à améliorer et valoriser l'image des femmes entrepreneurs, notamment par des dispositifs d'éducation et de formation, ainsi que la création de réseaux. Le Conseil National pour les Femmes en Egypte a également contribué à améliorer significativement l'image des femmes égyptiennes (voir annexe Bonne Pratique Egypte).

✓ Améliorer les conditions de travail des femmes est le préalable minimal pour maintenir leur double rôle social. Dans cette optique, l'égalité salariale avec la population active masculine est essentielle. En Tunisie, les salaires des femmes du secteur agricole ont été revalorisés pour rejoindre le niveau de rémunération des hommes. En effet, suite à l'abrogation des dispositions relatives au salaire minimum dans le secteur agricole, le système d'abattement de 15% sur la rémunération de la main-d'oeuvre agricole féminine a disparu. La plupart des PM offrent davantage de flexibilité aux femmes, grâce aux congés de maternité, à des horaires aménagés

pour les mères de jeunes enfants, etc.. Certains pays sont allés plus loin, comme la Turquie, qui a conçu un projet de loi interdisant le licenciement des femmes en raison de leur grossesse. Ce projet de loi offre également aux femmes la possibilité de bénéficier d'un congé de maternité et d'horaires flexibles.

V.3 Réduire la taille du secteur informel

La principale question que suscite le secteur informel est celle de savoir si son existence profite ou non au dynamisme économique et, plus précisément, aux créations d'emplois. Le débat reste ouvert et illustre bien le dilemme auquel les PM sont confrontés, quantité versus qualité des emplois créés (Banque Mondiale, 2007).

Les termes du débat sur la formalisation incluent des dimensions macroéconomiques, microéconomiques et sociales :

✓ Du point de vue macroéconomique, l'existence d'un secteur informel induit une perte de revenu et la faiblesse de la base fiscale. Il est probable que ce soit pourtant le niveau élevé d'imposition qui entraîne les micro et petits entrepreneurs à privilégier les activités informelles. En conséquence, si les taux d'imposition étaient ramenés à des niveaux raisonnables, une plus grande partie des entrepreneurs serait disposée à rejoindre l'économie formelle. Malgré le rôle vital du secteur informel en matière de création d'emplois, une grande part de ces entreprises est caractérisée par une faible productivité. Leur productivité serait accrue si elles intégraient le secteur formel : elle bénéficieraient alors des programmes de support technique dont elles ont besoin. L'existence d'un

secteur informel conduit en outre à disposer d'indicateurs faussés pour fonder certaines décisions politiques et, plus généralement, l'informalité amoindrit l'efficacité des politiques.

✓ Du point de vue microéconomique, l'existence de l'économie informelle est susceptible d'engendrer des distorsions dans l'allocation des ressources. Ainsi, la demande peut être détournée des entreprises du secteur formel vers les entreprises du secteur informel, puisque ces dernières sont en mesure d'offrir des biens et des services à un prix inférieur. Par ailleurs, en raison de leurs difficultés pour accéder au crédit, les entreprises du secteur informel tendent à se concentrer sur le court terme, ce qui réduit la propension à investir et à accumuler le capital.

✓ Enfin, certains considèrent que l'existence de l'économie informelle contribue au délitement des normes sociales. La question de la causalité reste toutefois ouverte, à savoir si l'économie informelle est la cause ou la conséquence de normes sociales inacceptables. En effet, d'un côté les travailleurs du secteur informel souffrent d'injustices et de conditions de travail déplorables qui pourraient justifier leurs activités informelles, mais d'un autre côté les comportements de « free-riders » qui existent tendent à confirmer que le secteur informel nuit aux normes sociales (Abdelhamid D. & El Mahdi A., ...).

Il est alors intéressant de mener une sorte d'analyse coûts-bénéfices attendus de la formalisation. Dans une étude « The economics of Formalization : Potential Winners and Losers from Formalization in Egypt » 2004, A. Galal tente ce calcul en Egypte, à la lumière de deux hypothèses : (i) sans réforme de l'actuel cadre législatif, (ii) avec la mise en

œuvre d'un ensemble de réformes qui rend le passage dans le secteur formel avantageux pour les entrepreneurs.

La formalisation ne sera bénéfique que si, du point de vue des entrepreneurs et de la société dans son ensemble, la valeur de l'entreprise dans le secteur formel est supérieure à la valeur de cette même entreprise dans le secteur informel. En effet, le processus de formalisation aura des impacts différenciés. Selon le régime fiscal qui sera appliqué au secteur formel, la formalisation bénéficiera probablement aux entrepreneurs et au gouvernement. Les travailleurs en retireront également un avantage, puisque le passage dans l'économie formelle leur permettra de bénéficier du système d'assurance sociale et de salaires plus élevés. En revanche, l'impact sur les consommateurs est le plus incertain: la formalisation risque d'engendrer une hausse des prix.

La simulation compare la valeur estimée d'une entreprise informelle typique et la valeur de cette même entreprise une fois passée au secteur formel.

Les résultats selon la première hypothèse, c'est-à-dire celle d'un cadre législatif inchangé, présentent, en raison du poids actuel du secteur informel, des coûts supérieurs aux bénéfices pour les entrepreneurs et les consommateurs. L'agrégation des résultats pour toutes les entreprises du secteur informel démontre qu'une formalisation sans réforme engendrerait une perte de ressources équivalente à 1% du PIB par an.

A contrario, dans l'hypothèse d'une formalisation accompagnée de réformes globales et appropriées, la simulation

présente des résultats agrégés positifs pour les entreprises du secteur informel et une augmentation du PIB de 1,3% chaque année. Les entrepreneurs gagneraient 1% de PIB, les travailleurs 0,7% et le gouvernement 1,3%. Les consommateurs perdraient 1,7% de PIB, mais cette perte serait compensée par la meilleure qualité des produits et par le gain obtenu en tant que travailleurs ou entrepreneurs. Le coût de la formalisation pour les contribuables est estimé à 0,04% du PIB.

V.4 Améliorer l'emploi d'une population mieux instruite

L'éducation générale n'est pas le seul mécanisme de développement du capital humain, et une meilleure conciliation de l'éducation avec les besoins du marché du travail passe par une réflexion sur les notions de savoirs de base, sur le rôle de la formation professionnelle et de la formation continue et sur la question des diplômes en tant que reconnaissance de capacité. Il s'agit des principales questions pouvant entraîner les marchés du travail à allouer plus efficacement le capital humain.

L'enseignement supérieur ne doit pas être le seul benchmark et beaucoup doit être fait dès le secondaire. L'adaptation des contenus des programmes scolaires afin qu'ils correspondent mieux aux besoins anticipés du marché du travail est une action à mettre en œuvre. Il serait également important de mettre en place la constitution d'un socle de base, ce qu'un jeune, par exemple à la fin de la scolarité, doit posséder comme connaissances. Compte tenu, en effet, du poids de l'informalité et de l'existence de la pauvreté, certaines strates de popula-

tion, comme les jeunes ou les femmes, n'ont pas pu suivre une scolarité avec succès. L'intérêt d'un tel socle réside notamment dans son utilisation par des mécanismes alternatifs destinés à corriger ces scolarisations non fructueuses. De ce point de vue également, installer des écoles spécialisées (à l'image des écoles de la deuxième chance en Europe) qui correspondent aux besoins de ces populations, avec un objectif clair d'emploi à la fin de la période de formation, figure parmi les dispositifs de nature à concilier la formation et l'employabilité.

Le rôle des formations techniques spécialisées et commerciales est également essentiel. A l'évidence, les filières techniques continuent d'être considérées, souvent à raison, comme une voie de garage pour ceux qui n'ont pas accès aux filières générales universitaires. Dans leur principe, elles sont au contraire un élément important permettant de faire le lien entre éducation et besoin en emploi de l'économie et, lorsqu'elles fonctionnent de façon efficace, fournissent plus d'emplois décents dans le secteur privé que les filières générales. Mais, les filières universitaires générales sont souvent jugées plus prestigieuses et, compte tenu de l'importance de l'emploi dans les administrations publiques, associée à la différence d'avantages entre secteur public et secteur privé, un tel jugement est assez rationnel du point de vue des jeunes. Il est important donc de revaloriser l'enseignement technique court.

La formation professionnelle continue est un outil déterminant pour permettre aux personnes de progresser et de valoriser leur expérience, ce qui va encourager la mobilité. De ce point de vue, une réflexion

sur les faiblesses de centres de formation professionnelle dans les PM est à mener (Kirchberger, 2005, Femise 2006).

Le secteur privé doit être encouragé à investir dans l'éducation technique. Les bénéfices d'un investissement privé dans ce champ sont de deux ordres, d'abord, il signifie que l'on utilisera des méthodes d'éducation avancées et des équipements adaptés, ensuite, il permet à l'élève d'avoir une formation sur mesure pour les emplois des firmes du secteur privé concerné, renforçant fondamentalement le lien entre l'éducation et la qualité du capital humain qui est sur le marché du travail. Un effort identique doit être engagé dans la formation continue (continuing vocational training), car jusqu'ici, si elle est financée par des contributions des employeurs et des salariés dans plusieurs PM, les mécanismes de financement sont le plus souvent perçus comme des taxes additionnelles et non comme un investissement.

Enfin, se pose la question des rapports entre le diplôme qui est censé donner un niveau de reconnaissance générale et la compétence qui est la capacité à faire quelque chose de façon satisfaisante dans une situation concrète donnée, notion plus adaptée à une offre de travail dont il faut accroître la mobilité. L'objectif à poursuivre, en particulier dans une économie possédant une large part d'informel, est de valoriser la compétence obtenue de quelque façon que ce soit par rapport au diplôme. Cela suppose, en premier lieu, d'identifier des compétences techniques et professionnelles, puis de les reconnaître par un système formel d'accréditation des compétences, de mettre en place une correspondance diplôme/compétence et

des procédures de validation (y compris de l'expérience professionnelle).

V.5 Coordonner les politiques migratoires

La migration est un phénomène multi-dimensionnel qui, dans le cadre euro-méditerranéen, peut potentiellement servir aux deux rives, à la condition de poser clairement les bases de dialogue et de coopération, tout en reconnaissant le caractère sensible de la question.

Les PM ont adopté différentes politiques migratoires (tableau 10). Elles varient au niveau global de l'encouragement («raise» dans le tableau 10) comme en Tunisie et Jordanie¹², au découragement («lower») comme au Liban, en Israël en Palestine et en Syrie.

L'encouragement se fait généralement par la création d'agences spécialisées mises en place par plusieurs PM¹³. Le rôle de telles agences est fondamental, dans la mesure où elles constituent un outil qui

peut réduire l'asymétrie d'information qui conduit à des accords et des contrats imparfaits et une forte inadéquation de la qualité. Le migrant (ici l'employé) ne dispose suffisamment d'informations sur les opportunités d'emplois disponibles hors de son pays d'origine en fonction de ses compétences et qualifications, ni sur les régulations en cours, ses droits et ses responsabilités. De façon similaire, l'employeur du pays de destination manque d'informations fiables sur les qualifications potentielles. Cette asymétrie est sans doute l'une des raisons principales de l'inadaptation entre l'offre de travail des PM et la demande émanant de l'Europe. Cela soulève la question de la mise en place d'outils statistiques dédiés. Un autre aspect essentiel à une meilleure gestion des flux relève de la question de la reconnaissance des diplômes et des qualifications destinée à assurer que les migrants utiliseront pleinement leurs compétences en adéquation avec les besoins de l'employeur, évitant les pertes en termes de revenus et de capacités.

Tableau 10 : Nature des politiques migratoires des PM

PM	Politiques d'immigration		Intégration des non ressortissants	Politiques d'émigration	Encouragement au retour
	Niveau général	Travailleurs qualifiés		Niveau Général	
Algérie	Maintien	..	..	Pas d'intervention	Oui
Egypte	Réduire	Maintien	Oui	Maintien	Oui
Maroc	Réduire	Maintien	Oui	Maintien	Oui
Tunisie	Pas d'intervention	Pas d'intervention	Non	Augmenter	Non
Israël	Augmenter	Maintien	Oui	Réduire	Oui
Jordanie	Réduire	Réduire	Non	Augmenter	Non
Liban	Réduire	Pas d'intervention	Non	Réduire	Oui
Palestine	-	-	-	-	-
Syrie	Maintien	..	..	Réduire	..
Turquie	Réduire	Raise	Non	Maintien	Non

Source: UN, department of Economic and Social Affairs, population division, 2006

Notes: Politique d'émigration : Niveau global : Politiques des gouvernements concernant le niveau global actuel de l'émigration dans le pays. Il est codé en quatre catégories : élever le niveau de l'émigration, le maintenir, l'abaisser ou ne pas intervenir.

Du côté européen, les pays ont adopté des politiques restrictives d'immigration depuis la fin des années 70, mais un nombre importants de migrants (légaux, illégaux et réfugiés) sont toutefois parvenus à entrer en Europe, créant un problème d'immigration illégale. L'Europe a décidé d'adopter une nouvelle approche. Un «plan d'action pour l'émigration légale» a été rédigé en décembre 2005, qui confirme le besoin d'une main-d'œuvre hautement qualifiée pour remplir les besoins européens. Une roadmap de 4 ans a été prévue (incluant la poursuite d'analyses, de discussions et de consultations) qui place la question des migrations sur l'agenda euromed, un dialogue ayant débuté en 2006. Le principal objectif est de mieux gérer les flux migratoires par une approche coordonnée qui prenne en compte la situation économique et démographique de l'Europe. La politique d'immigration aurait pour principaux objectifs de combattre les migrations illégales tout en reconnaissant le besoin en Europe d'immigrants dans certains secteurs et certaines régions. La Commission cherche, en outre, à rendre l'Europe plus attractive pour les travailleurs qualifiés (qui tendent actuellement à préférer les Etats-Unis, le Canada ou l'Australie) en mettant en place un guichet unique et créant une «Blue Card» européenne, permis unique de travail et de résidence octroyant un certain nombre de droits socio-économiques, chaque pays européen décidant toutefois du nombre de migrants. De plus, pour éviter le brain drain et ses effets négatifs, des procédures standards limitant le recrutement actif sont prévues. Pour assurer l'intégration des migrants légaux, la Commission s'assurerait qu'ils aient les mêmes droits que les citoyens européens.

La question des migrations qui clos le présent chapitre révèle à quel point l'interdépendance économique doit se développer au même rythme que l'interdépendance humaine fruit de proximités anciennes où jouent la culture, le fonctionnement des institutions et la géographie. Ces éléments montrent que dans l'espace euro-méditerranéen nous irons de plus en plus vers un paradigme de cohabitation.

Notes

¹ Ce chiffre est celui de l'ensemble des pays MENA mais donne une bonne estimation pour les PM dans la mesure où les migrants « brain drain » sont principalement issus de ces pays.

² The study is conducted by Docquier and Marfouk in 2004 compiling OECD data on emigration stocks by educational attainment in 1990 and 2000

³ the proportion of skilled emigrants in the total emigrants stock

⁴ par ex. Makdisi, Fattah, Limam, « Determinants of Growth in the MENA countries », 2000 ou Sekkat, « The sources of Growth in Morocco », 2003, ou plus récemment S.A Pissarides, M.A.Véganzonès-Varoudakis, « Labor Markets and Economic Growth in The Mena Region », World Bank 2005

⁵ cf. S.L. Baier, G.P. Dwyer, R. Tamura 2002, «How important are Capital and TFP for Economic Growth»

⁶ La taille des firmes locales devient un élément important pour obtenir les effets de ce canal, celles-ci étant d'autant plus aptes à profiter des effets d'échelles qu'elles sont de grande taille.

⁷ Les données industrielles sont issues des bases internationales de l'UNIDO (Indstat 3 rev2 2006). Les valeurs unitaires des exportations ont été calculées à partir de COMTRADE en appliquant les règles d'équivalence entre la nomenclature de commerce (SITC) et la nomenclature industrielle utilisée par l'UNIDO (CITI rev2), par N. Roux, Cefi. Un logiciel a été conçu pour effectuer les calculs des valeurs unitaires des échanges et qui permet (1) de nettoyer la base, (2) de reconstituer les valeurs manquantes et (3) d'effectuer les calculs de valeur unitaires agrégées par grands postes.

⁸ Le niveau des charges (incluant sécurité sociale, couverture médicale, ...) est également considéré comme important pour des pays de ce niveau

de développement : par exemple, au Maroc et en Tunisie elles représentent 25% de la masse salariale et en Algérie, le seul coût de sécurité sociale représente plus de 36% du coût de la main-d'œuvre.

⁹ Gender discrimination of wages in informal : Among the female workers, the log hourly wage of the covered wage earners is about 80 percent higher than that of the uncovered wage earners (Tansel, 1998).

¹⁰ Agenor, El Aynaoui : « Labor market policies and unemployment in Morocco : a quantitative

analysis » World Bank 2003 et FEMISE 2004, « Profil pays Maroc »

¹¹ Sur la base de 22 indicateurs, la plupart subjectifs, incluant état de droit, contrôle de la corruption, efficacité du secteur public, etc.

¹² Overall, there are only 11 countries in the world that adopts this policy (including those 2 MPs).

¹³ Comme l'Office National Algérien de la main-d'œuvre en Algérie (1962), l'office de la Formation Professionnelle à l'Etranger en Tunisie (1969) et le Ministry of Manpower and Emigration in Egypt (1996).

Chapitre 2 : La libéralisation des services*

** Chapitre coordonné par Subidey Togan, Université de Bilkent et Jan Michalek, Université de Varsovie*

Le présent chapitre s'intéresse au rôle que peuvent jouer les services sur l'intégration de la région Euromed et l'impact des avancées possibles en termes de libéralisation de leurs échanges. Il s'organise en trois grandes sections :

1. la première section est un aperçu général des services et des industries de réseaux, et dresse le cadre global de la libéralisation des services dans le contexte euroméditerranéen.
2. la deuxième section présente une vue du secteur des services dans cinq pays MENA, notamment les secteurs de services « fédérateurs », qui sont considérés comme essentiels par leur impact sur les coûts de transaction notamment.
3. la troisième section concerne les implications de la libéralisation du commerce des services et des industries de réseau. Elle porte sur la quantification des barrières au commerce des services et des industries de réseau et évalue les effets de la libéralisation dans les secteurs bancaires, des télécommunications, du transport maritime de marchandises, de l'électricité et du gaz naturel dans les pays de la région MENA.

I. Cadre de libéralisation des services

Les services englobent une large gamme de domaines : des secteurs fonctionnant en réseau (activités de réseaux) tels que la distribution en électricité et en gaz naturel, les communications, d'autres services intermédiaires – transport, intermédiation

financière, distribution, construction, services aux entreprises, et enfin les services destinés à la consommation dite finale – tourisme et voyages, loisirs, éducation, santé, services environnementaux.

Pendant longtemps, on a considéré les services comme non commercialisables. Les changements techniques des deux dernières décennies ont rendu possible la commercialisation de nombreux services, augmentant leur importance dans le commerce international. Les hypothèses concernant les gains induits par une plus grande libéralisation du commerce sont supposées s'appliquer aux biens et aux services. Toutefois, les types et formes de libéralisation des services sont quelque peu différents de ceux relatifs à la libéralisation du commerce des marchandises. Les douanes – et autres contraintes physiques commerciales – mises en œuvre aux frontières des états constituent les barrières types à la circulation des marchandises. En conséquence, pour le commerce des marchandises, la plupart des discussions sur la libéralisation se concentrent sur les barrières tarifaires et non-tarifaires. En revanche, les barrières au commerce des services sont par nature réglementaires, et les résultats de la libéralisation des services dépendent, par conséquent, fortement de l'environnement réglementaire.

L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) et l'Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce (General Agreement on Trade in Services - GATS) établissent un distinguo entre quatre modes de commercialisation des services : fourniture transfrontalière, consommation extérieure, présence commerciale et circulation des personnes.¹ Cette typologie a servi lors des négociations

et des prises d'engagement au cours de l'Uruguay Round du GATT/OMC (1986-1993). La libéralisation des échanges de services implique la réduction des barrières réglementaires d'accès aux marchés ainsi que le traitement discriminatoire national couvrant les quatre modes de fourniture entre les pays. Le principe est d'éviter que les réglementations existantes induisent des discriminations contre la participation étrangère sur le marché. Le recours à un régime réglementaire non-discriminatoire peut nécessiter des changements significatifs dans les modalités actuelles de réglementation du secteur. Le traitement des investissements directs étrangers (IDE) et la circulation provisoire de la main d'œuvre à des fins de fournitures de services dans un autre pays constituent un autre domaine politique clef qui se retrouve sous le feu des projecteurs dans la libéralisation du secteur – d'où les Modes 3 et 4 du GATS.

La présence commerciale constitue un mode clef de fourniture de services, et les pays en voie de développement ont historiquement placé des restrictions significatives sur les IDE (mode 3), afin d'encourager la propriété nationale des capitaux, de limiter le rapatriement des profits, et d'augmenter les liens entre les entreprises multinationales et les fournisseurs en amont. Différentes formes de barrières peuvent affecter la fourniture de services : barrières à l'accès aux marchés locaux, règles de conduite, réglementation régissant le nombre et la taille des concurrents au sein d'un marché, et autres modalités. La libéralisation impose l'absence totale de restrictions d'accès au marché local pour les fournisseurs étrangers de services. Donc, la libéralisation totale du mode de fourniture par présence commerciale conduirait à la mise hors la loi de la plu-

part de ces mesures dans les secteurs de services. L'augmentation de l'influx d'IDE conduira à l'augmentation dans les pays concernés du capital physique, du capital humain, mais également de la productivité améliorée par la technologie ce qui est encore plus important.

De la même manière, sur des marchés du travail restreints ou segmentés, la libéralisation des services peut induire de forts effets si elle devient un mécanisme indirect de libéralisation des marchés de facteurs (mode 4). Il s'agit d'une question centrale pour les pays pauvres en voie de développement qui depuis longtemps insistent pour obtenir la libéralisation des contrôles à l'immigration dans les pays de l'OCDE, puisque la libéralisation des services peut constituer un véhicule à cette fin. Si la circulation des personnes est provisoire, alors le pays hôte et le pays d'origine sont gagnants. Pour les pays exportateurs, les avantages en termes de finance et de savoir seront d'autant plus élevés que les fournisseurs de services rentrent chez eux après une certaine période à l'étranger, et pour les pays importateurs, une telle circulation provisoire devrait créer moins de problèmes sociaux et politiques que l'immigration.

Les pays s'intéressent rarement aux régimes réglementaires des autres ou accordent peu de crédit à leurs qualités. Ils sont donc réticents à adapter leurs propres régimes en cas de besoin pour faciliter les activités transfrontalières. Si chaque pays dispose de réglementations différentes en vigueur et ne reconnaît pas les qualifications dans le pays d'origine d'une entreprise étrangère, alors les coûts de qualification nationale deviennent cumulatifs, lorsque les entreprises du secteur qui souhaitent

entrer sur des marchés étrangers doivent engager des coûts pour être en conformité avec les critères de qualification (coûts de compliance) de chaque pays. Tant que ces coûts sont spécifiques à un pays, ils peuvent devenir prohibitifs et entraver le commerce et l'investissement. Donc, il serait possible de réduire substantiellement les coûts de qualification si les pays acceptaient un certain niveau de normes internationales comme réglementations.

En principe, les pays peuvent choisir unilatéralement de libéraliser un secteur de services et d'en tirer des gains d'efficience. Toutefois, trois types de questions sont susceptibles d'induire des contraintes à la libéralisation unilatérale. Tout d'abord, un pays ne peut sur ses seuls gains propres améliorer l'accès à de plus grands marchés étrangers. Ensuite, un pays peut rencontrer des difficultés pour augmenter sa compétitivité. Enfin, un pays peut ne pas disposer de l'expertise et des ressources lui permettant de concevoir et de mettre en œuvre les politiques réglementaires nationales appropriées. Donc, il est préférable pour un pays de viser une libéralisation multilatérale ou régionale plutôt que de chercher à atteindre une libéralisation unilatérale.

L'engagement multilatéral par le biais des négociations sous l'égide du GATS pourrait aider. Toutefois, pour que ces négociations portent leurs fruits, les parties doivent reconnaître le bien fondé d'intérêts mutuels dans la libéralisation réciproque. La reconnaissance de ces gains mutuels potentiels permettra des «concessions» réciproques qui bénéficieront aux deux parties. Mais ceci nécessitera une coopération globale ce qui n'est généralement pas chose facile.

Ces considérations montrent que les pays qui envisagent de libéraliser le commerce des services unilatéralement doivent adopter au moins les règles internationales dans les secteurs de services concernés, comme par exemple les «Principes centraux de Bâle» (*Basel Core Principles*) dans le secteur bancaire. D'autre part, l'adoption des règles de l'OMC peut conduire non seulement à des gains d'efficience dans le pays mais également à un meilleur accès à de plus grands marchés étrangers dans le contexte de la libéralisation multilatérale ; de plus, cela aide les établissements étrangers par la réduction du coût de la mise en conformité aux règlements nationaux dans les différents pays.

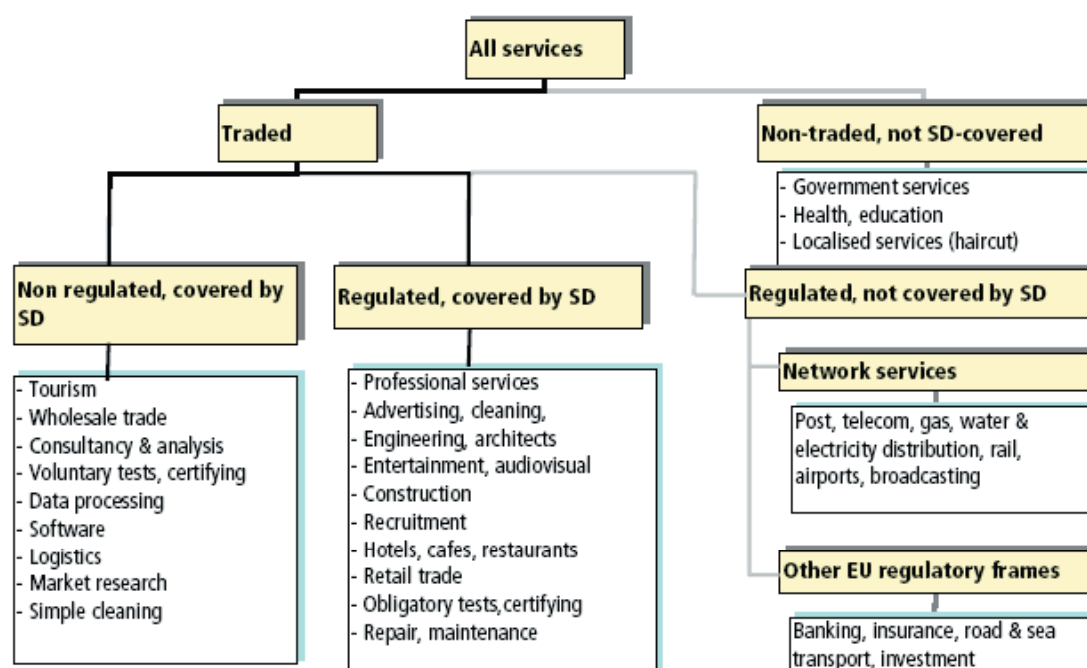
Au cours des dernières années, le nombre d'accords de libre échange (ALE) et d'unions douanières en faveur du commerce des biens a notablement augmenté. Nombre de ces accords assurent le libre échange de biens mais comprennent également des mesures permettant de faciliter les échanges de services. Ces accords pourraient conduire à des gains substantiels grâce à la libéralisation des échanges de services. Toutefois, même dans ce cas les deux parties font preuve de prudence lorsque l'une d'entre elles est un pays en voie de développement et l'autre un pays développé. Les pays développés abordent la libéralisation avec prudence car elle est associée à une plus grande libéralisation de la circulation des personnes (Mode 4 des GATS). D'autre part, les pays en voie de développement se méfient de la libéralisation de ce secteur car ils s'inquiètent du fait que toute future libéralisation régionale de ce secteur aurait des résultats largement biaisés en faveur d'un seul côté. Ils sont convaincus que dans la libéralisation

régionale des services, les fournisseurs de services des pays développés bénéficieraient d'un accès significativement meilleur aux marchés des services des pays en voie de développement, mais que l'inverse serait assez improbable. Mais les fournisseurs de services des pays en voie de développement doivent comprendre que pour parvenir à un meilleur accès aux marchés des ser-

vices des pays développés, ils doivent harmoniser leurs cadres réglementaires avec ceux des pays développés, puisque les régimes réglementaires dans les pays développés sont en général plus rigoureux que ceux des pays en voie de développement.

Généralement, on distingue les services commercialisés et non-commercialisés

Figure 1: Services commercialisés et non-commercialisés dans l'UE



Source: Kox et Lejour (2006)

NDT: All services = Tous services / Traded = commercialisés

Non regulated, covered by SD = Non réglementés, couverts par DP	Regulated, covered by SD = Réglementés, couverts par DP	Non traded, not SD-covered = Non réglementés, non couverts par DP
- Tourisme - Commerce en gros - Sociétés de conseil et d'analyses - Tests et certifications volontaires - Traitement de données - Logiciels - Logistiques - Etudes de marché - Nettoyage simple	- Services professionnels - Publicité, nettoyage - Ingénierie, architectes - Spectacles, audiovisuel - Construction - Recrutement - Hôtels, cafés, restaurants - Commerce de détail - Tests et certifications obligatoires - Réparation, maintenance	- Services gouvernementaux - Santé, éducation - Services localisés (coiffeurs)
		Regulated, not covered by SD = Réglementés, non couverts par DP Network services = Services de réseaux Poste, télécommunications, gaz, eau et électricité, chemins de fer, aéroports, radio et télédiffusion
		Other EU regulatory frames = Autres cadres de réglementation de l'UE - Activités bancaires, assurances, transport terrestre et maritime, investissements

(Figure 1). Ensuite, les services commercialisés sont divisés en services commercialisés réglementés et non-réglementés. Parmi les services réglementés on trouve les services clefs de base tels que les services de réseaux, financiers et liés au transport maritime, dont tout pays doit disposer pour connecter ces industries aux réseaux mondiaux de production et saisir plus de flux d'investissement tout en réduisant le coût des échanges de biens et de services. Au sein de l'UE, ces secteurs sont tous régulés par des directives spécifiques. D'autre part, des services professionnels tels que la comptabilité, le droit et l'ingénierie sont régulés mais sont régis par la directive sur les services de la Commission européenne 2006/123/EC (European Commission's Services Directive - SD). Enfin, les services tels que le tourisme et le commerce en gros sont des secteurs non-réglementés couverts par une DS. Dans le cas de services commercialisés et réglementés couverts par une DS, les pays en voie de développement ont peu de chance d'accéder aux marchés de l'UE en l'absence de reconnaissance mutuelle des qualifications et normes professionnelles.

L'initiative de politique européenne de voisinage (PEV) de l'UE (204) offre l'occasion de renforcer l'intégration commerciale des pays voisins du sud et de l'est de l'UE et d'augmenter leur participation au sein des réseaux de production mondiaux. La PEV couvre une large gamme de questions d'ordre politique. Elle inclut des relations commerciales préférentielles optimisées par la mise en œuvre de l'agenda restant des Accords d'Association et de Partenariat (Association and Partnership Agreements), une «part» du marché intérieur de l'UE, la partici-

pation progressive à un certain nombre de politiques et programmes de l'UE, ainsi qu'un accroissement de l'assistance financière et technique. La perspective d'une participation progressive au marché intérieur de l'UE constitue l'aspect le plus porteur de la PEV. L'objectif est de créer graduellement un espace économique intégré, avec libre circulation des biens, des services et des facteurs de production entre ces pays et l'UE.

Contrairement au processus d'accession à l'UE – qui nécessite des candidats qu'ils harmonisent leurs réglementations avec celles de l'UE en adoptant l'ensemble des acquis communautaires, les pays qui n'envisagent pas d'accéder à l'UE pourraient ne mettre en œuvre que les changements réglementaires desquels on attend de grands bénéfices et qui induisent de faibles coûts. En d'autres termes, les partenaires méditerranéens pourraient adopter – comme spécifié par Hoekman en 2007 – non pas tout l'acquis mais simplement une partie – à la carte – et par une harmonisation partielle, partager les bénéfices associés aux éléments pertinents du marché intérieur de l'UE.

Mais récemment cette politique a changé. Selon la Commission Européenne (2006), une intégration économique plus approfondie avec les partenaires PEV sera déterminante pour le succès et la crédibilité de la PEV. Sur la base des dernières communications de la Commission, on note que l'UE vise des accords de libre échange plus approfondis et élargis pour tous les partenaires PEV y compris au-delà des éléments limites tels que les normes et standards techniques, les règles sanitaires et phytosanitaires, la politique de concurrence, la compétitivité

té des entreprises, la politique d'innovation et industrielle, la coopération dans le domaine de la recherche, les droits de la propriété intellectuelle, les mesures douanières de facilitation du commerce et les compétences administratives dans les domaines des règles d'origine, de la bonne gouvernance fiscale, du droit des entreprises, de l'approvisionnement des institutions publiques et services financiers. Les ALE approfondis couvriront tous les échanges de biens et de services entre l'UE et les partenaires PEV y compris pour les produits qui revêtent une importance particulière pour les partenaires ; les ALE comprendront des dispositions légales fortes portant sur les questions de commerce et de réglementation. Les plans d'action associés – qui seront mis en œuvre sur une période de 3 ans – couvrent un large spectre allant des fronts économiques aux non-économiques. Ils prévoient la négociation d'un accord sur les services, le développement d'un climat d'investissement favorable, et l'intégration de partenaires dans le transport et les réseaux électriques trans-européens.

Dans ce rapport nous nous concentrons essentiellement sur les services "ossatures" tels que ceux liés à la fourniture de gaz naturel et d'électricité, aux télécommunications, aux services financiers et au transport maritime de marchandises. Pour chaque cas nous examinerons tout d'abord le rôle des forces internationales. Ces réglementations mondiales aident les entreprises étrangères en réduisant le coût de la mise en conformité avec les réglementations intérieures dans différents pays. Alors que l'harmonisation des réglementations intérieures avec celles situées à un niveau mondial aideront les entreprises étrangères pour

un meilleur accès aux marchés intérieurs, l'harmonisation des réglementations intérieures avec celles situées au niveau de l'UE – plus rigoureuses que celles au niveau mondial – aideront les fournisseurs de services intérieurs pour un meilleur accès aux marchés de services de l'UE. La structure de la suite de cette partie est la suivante. La Section 1 traite des réglementations qui prévalent aux niveaux mondial et de l'UE pour les industries de réseau ; la Section 2 traite du même sujet pour les services bancaires, et la Section 3 pour les services maritimes. Enfin, la Section 4 traite des questions liées aux services couverts par la Directive sur les services de la Commission Européenne.

I.1 Les industries de réseaux

Pendant près d'un siècle, les entreprises de réseaux étaient organisées en monopoles d'état et ce principalement pour trois raisons. Tout d'abord, on considérait que ces industries étaient des monopoles naturels et qu'il n'y avait d'espace que pour une entreprise sur le marché. Ce point de vue reposait sur les observations selon lesquelles des secteurs – les télécommunications, le gaz naturel et l'électricité – étaient sujets à de grandes économies d'échelle et qu'il était très difficile sinon impossible de reproduire des infrastructures de réseau. En conséquence de quoi, ces industries étaient régies par les droits exclusifs attribués à certains monopoles. Ensuite, ces monopoles se voyaient attribuer des droits exclusifs en contrepartie de prestations de services universels. Il existait une sorte de contrat entre les gouvernements et les monopoles concernés, qui assuraient leurs services sur tout le territoire y compris dans les

zones non-profitables, à tous les clients, à un niveau de qualité donné et sans discontinuité, assurant ainsi la cohésion sociale et géographique. La fourniture de services universels avait certainement un coût, mais le monopole accordé à ces entreprises leur permettait de compenser les services déficitaires par le surplus des services bénéficiaires et donc de dégager des profits. Enfin, en raison de l'importance stratégique, économique et politique de ces industries, les gouvernements pensaient qu'il était important de les consolider en une seule entreprise dont ils auraient le contrôle. Les gouvernements essayèrent de contrôler ces industries car ils sentaient le besoin de contrôler des infrastructures de base en cas de conflit ou de crise grave, sachant que ces industries emploient beaucoup de personnes et représentent une part significative du PNB, et qu'en tant que monopoles d'état elles faisaient souvent partie de l'administration ou entretenaient des liens étroits avec les autorités publiques (voir Geradin, 2006).

A la fin des années 70, on assiste à la mise en doute des arguments du modèle monopolistique en raison des grands développements technologiques. L'accent est mis sur le fait que la fourniture de services universels ne requière pas nécessairement le maintien de monopoles publics qui subventionnent des segments de marché non profitables par des segments profitables. Premièrement, le subventionnement croisé était considéré comme un mécanisme de financement imprécis nuisant à la concurrence. D'autres méthodes de financement, telles que les subventions ciblées à partir d'un système de taxation général ou la création de fonds de compensation pouvaient être utilisés

pour contribuer aux coûts de fourniture d'un service universel. Deuxièmement, les organisations industrielles dans des secteurs soumis à une féroce concurrence internationale avançaient qu'elles étaient largement pénalisées par les coûts élevés des intrants de production essentiels des télécommunications, du gaz naturel et de l'électricité qui étaient assurés par des monopoles publics. Pour que ces secteurs puissent rester concurrentiels dans le contexte de la mondialisation économique, il fallait que les industries de réseaux soient libéralisées car la concurrence induirait des coûts plus faibles et une meilleure qualité de services. Troisièmement, les consommateurs commencèrent à se plaindre des médiocres performances des monopoles publics, alors que les prix avaient tendance à être élevés et la qualité du service médiocre. Ils affirmaient que la concurrence était le meilleur moyen de conduire à de meilleurs prix, d'améliorer la qualité des services, et de stimuler l'innovation. Quatrièmement, les expériences précédentes de libéralisation aux Etats Unis et en Grande Bretagne conduisirent beaucoup de gouvernements à penser que le modèle de libéralisation basé sur l'ouverture des industries de réseau à la concurrence combiné à la réglementation par le biais d'agences indépendantes était applicable et pouvait donner des résultats économiques positifs.

Cette section est organisée de la manière suivante : la section 1.1 traite de la libéralisation du secteur du gaz naturel, la section 1.2 se concentre sur l'étude de la libéralisation du secteur électrique, et la section 1.3 traite de l'analyse de la libéralisation du secteur des télécommunications.

I.1.1 Gaz naturel

Le gaz naturel est un combustible fossile d'une source d'énergie primaire. Il est formé d'un mélange de composés d'hydrocarbures dont le méthane – son composant principal primaire – l'éthane, le propane, des butanes et des pentanes. Le méthane est hautement inflammable, il brûle facilement et presque complètement, et n'émet que très peu de pollution atmosphérique. A ce titre, il est considéré comme un combustible écologiquement propre. Il constitue également une source d'énergie très sûre lors de son transport, de son stockage et de son utilisation. Le gaz naturel étant plus léger que l'air, il s'élève lorsqu'il s'échappe d'un orifice et donc se dissipe à partir d'un site de fuite. De plus il est économiquement plus efficace que toute autre source d'énergie car seulement 10 pourcent du gaz naturel produit est perdu avant d'arriver à son point de consommation final.

Les expériences de libéralisation dans un grand nombre de pays – dont les USA et la GB – révèlent qu'il est possible d'atteindre l'efficacité de la fourniture en gaz naturel par le biais de marchés concurrentiels, au sein desquels les prix reflètent les coûts d'une fourniture marginale, et que dans un tel marché aucune entreprise ne détiendrait et/ou n'exercerait de pouvoir commercial significatif, et le gaz serait disponible partout pour toute personne prête à payer le prix du marché concurrentiel. Le défi politique et réglementaire de la libéralisation du marché est donc d'éliminer le pouvoir sur le marché, sans causer la chute du marché ou des acteurs existants pendant la transition. Donc, la situation suivante représenterait l'idéal.

- Un marché caractérisé par une concurrence totale en termes de production, de commerce de gros et de détails, et dans lequel les producteurs, les grossistes, les détaillants et les consommateurs peuvent opérer en toute liberté.²
- Un système de transport et de distribution interconnecté caractérisé par des règles claires d'accès des tiers (ATP) pour tous les participants prospectifs. Lorsque les capacités en gazoducs se trouvent sur le marché, elles sont négociables et les prix de transport sont établis sur la base du marché. Lorsqu'il existe des monopoles naturels, on dispose de règles claires de fixation des prix de référence ainsi que d'accords de divulgation et de recours juridiques en coût et en heures pour régler les problèmes.
- Des dispositions dans les secteurs du transport, de la distribution et du détail qui assurent la confiance dans le marché où les subventions croisées ne se produisent pas dans les organisations à intégration verticale.
- Un marché dont les signaux clairs encouragent une allocation efficace des ressources de la chaîne d'approvisionnement en gaz par la fourniture d'informations aux acteurs du marché grâce à des dispositifs flexibles de fixation des prix, des contrats à durée variable, des mécanismes efficaces de négoce du gaz, et un périmètre de résolutions par négociations commerciales.

Mais les pays rencontrent souvent des difficultés pour satisfaire à ces conditions optimales. Examinons une condition qui requière une concurrence totale du côté de la production. Un grand nom-

bre de pays qui disposent de sources domestiques limitées de production de gaz ne peuvent satisfaire à cette condition. Dans de tels cas, ces pays dépendent de gaz importé par gazoducs et/ou transporté par bateau sous forme de gaz naturel liquéfié (GNL).³ Lorsqu'un pays dépend d'importations en provenance d'un nombre limité de partenaires, la libéralisation de l'industrie gazière dans le pays d'origine pourrait aggraver la situation des consommateurs locaux car un seul acheteur de gaz du pays importateur pourrait fort bien exercer un contre-pouvoir contre tout pouvoir exercé par les vendeurs de gaz du pays exportateur. La fragmentation du côté acheteur du marché pourrait améliorer le pouvoir commercial des négociants en gaz. Ainsi, il faut une réglementation au niveau mondial, c'est-à-dire par le biais des engagements GATT/OMC, et par des accords entre les pays exportateurs et importateurs (ex. Le Traité sur la Charte de l'Énergie - Energy Charter Treaty).

1.1.1.1 Dispositions de l'Organisation Mondiale du Commerce

Il faut tout d'abord répondre à la question de savoir si le marché du gaz naturel est soumis aux exigences soit du GATT et des accords multilatéraux associés - tels que «l'Accord sur les subventions et les mesures de contre-pouvoir» - soit du GATS. Jusqu'à une date récente, des fournisseurs intégrés verticalement et directement impliqués dans l'extraction, le raffinage et la distribution de produits pétroliers dominaient le marché du gaz naturel, ne laissant que de faibles marges aux activités de services séparées, ce commerce étant régi par les règles du GATT. Mais graduellement, les entreprises gazières s'engagèrent

dans un processus de réduction et d'externalisation, et les activités effectuées en interne furent progressivement et de plus en plus fréquemment sous-traitées à des entreprises spécialisées de services. Aujourd'hui, on considère couramment les activités liées à l'énergie comme incluses dans les services liés à l'énergie lorsqu'elles sont effectuées par un prestataire de services indépendant et non pas par un producteur à intégration verticale. Selon les termes du GATS, aucun titre gazier ne peut être passé à un entrepreneur, même si ses rémunérations peuvent être établies sur la base d'un pourcentage des bénéfices. D'autre part, il a été maintenu que la production d'énergies primaire et secondaire ne constituait pas des services soumis au GATS, mais avait pour résultat des biens dont le négoce est régi par le GATT, sachant que la production est incorporée dans la valeur des biens produits.

Dans le passé, les biens énergétiques furent longtemps traités comme se situant en dehors du champ d'application des règles du GATT, en se remettant à l'exception générale liée à la conservation de ressources naturelles finies et à l'exception liée à la sécurité nationale. La chute des prix du pétrole avec comme corollaire le déclin des prises en compte de la pénurie dans la formulation des politiques économiques conduisirent les pays à traiter les biens énergétiques comme d'autres commodités et donc comme étant soumis aux règles commerciales multilatérales du GATT. D'autre part, des barrières réglementaires et autres restrictions d'accès aux marchés, de traitement national ainsi que des pratiques commerciales restrictives mises en oeuvre par des opérateurs titulaires contrôlant les réseaux

de transports et de distribution affectent le commerce transfrontalier des services liés à l'énergie. Dans le cas des services de transport lié au gaz, l'Article VIII stipule que les membres doivent assurer que le comportement de l'entreprise détentrice d'un monopole sur un marché donné n'est pas incompatible avec les engagements liés au statut de nation la plus favorisée (NPF) - Most Favoured Nation - MFN) et avec les engagements spécifiques des acteurs de ce marché, et que le fournisseur en situation de monopole n'abuse pas de sa position sur les marchés des services en dehors du périmètre de son monopole, ces services faisant l'objet d'engagements spécifiques dans le cadre des GATS.⁴ De plus, l'Article V du GATT stipule qu'il y aura liberté de transit par le territoire de chacune des parties contractuelles et que tous les droits et réglementations seront raisonnables et basés sur les coûts.

1.1.1.2 Traité sur la Charte de l'Énergie

Le Traité sur la Charte de l'Énergie (Energy Charter Treaty - ECT) élaboré sur la base de la Charte Européenne de l'Énergie (European Energy Charter) de 1991⁵ a été signé en décembre 1994 avec entrée en vigueur en avril 1998. Son objectif fondamental est le renforcement de la suprématie de la Loi pour les questions liées à l'énergie par la création d'un ensemble de règles que devront respecter les gouvernements participants, afin de réduire les risques associés aux investissements et au commerce dans le domaine de l'énergie. L'origine du traité remonte au début des années 90, lorsque la fin de la guerre froide ouvrit pour la première fois des occasions de surmonter les anciennes divisions économiques sur le continent européen. Les

incitations pour une coopération mutuellement bénéfique entre l'Est et l'Ouest étaient particulièrement claires dans le secteur de l'énergie. La Russie et nombre de ses voisins disposaient d'immenses ressources énergétiques mais avaient besoin de larges investissements pour assurer leur développement, alors que les pays d'Europe de l'Ouest avaient des intérêts stratégiques à diversifier leurs sources de fournitures en énergie en vue de réduire leur dépendance potentielle vis-à-vis d'autres régions du monde. Il était donc évident qu'il fallait mettre en place conjointement un fondement pour le développement de la coopération dans le domaine de l'énergie entre les états et le continent eurasiatique. Ces considérations conduisirent à la création de la Charte de l'Énergie (ECT).

L'ECT représente le plus large cadre multilatéral de règles en vigueur en droit international régissant la coopération dans le domaine de l'énergie. Il s'agit d'un instrument multilatéral d'engagement légal. Il contient les règles sur la protection des investissements directs étrangers (IDE), les règles de transit des produits énergétiques, les règles d'application des dispositions du GATT aux pays non membres de l'OMC dans le secteur de l'énergie, un mécanisme de résolution des différends entre gouvernements et entre gouvernements et investisseurs privés, des règles sur la transparence, et une obligation faite aux gouvernements d'élaborer et d'appliquer des lois sur la concurrence.

1.1.1.3 Cadre réglementaire de l'UE

Pendant plusieurs décennies pré-1980, le processus d'intégration de l'UE ne pre-

nait pas en compte le secteur de l'énergie sauf en termes de coordination limitée de la politique nucléaire et de la restructuration du secteur du charbon et de quelques mesures destinées à améliorer la sécurité des approvisionnements en pétrole. Jusqu'au milieu des années 80, l'industrie du gaz naturel était soumise à diverses réglementations et contrôles, qui affectaient significativement tous les niveaux de cette industrie – extraction, production, importation, transport, distribution et prix. Le paradigme traditionnel dominait les industries gazières et les pays d'Europe de l'Ouest ne disposaient pratiquement d'aucune harmonisation des lois et règles dans ce secteur. En 1988 la Commission Européenne publiait un document listant les obstacles à la création d'un marché unique de l'énergie, intitulé « Le Marché Intérieur de l'Energie : Document de Travail de la Commission (*The Internal Energy Market: Commission Working Document*) ». Ce document de travail conduisit à une réforme radicale du secteur de l'énergie en Europe. Il avançait les propositions suivantes : (a) vérification de la transmission exclusive des concessions en vue de faciliter la libre circulation du gaz naturel tout en maintenant un haut niveau de sécurité des approvisionnements, (b) assurance de l'accès direct aux ressources pour les entreprises de transport ou de distribution, et (c) perspective d'extension de l'accès direct aux ressources pour les grands consommateurs.

La Directive relative aux Licences Hydrocarbures 94/22/EC, adoptée en 1994, prévoit comme principaux objectifs la mise en oeuvre de règles communes pour assurer que (i) les procédures d'autorisations de prospection ou d'ex-

ploration d'hydrocarbures sont ouvertes à toutes les entités qui possèdent les capacités nécessaires, (ii) des critères objectifs et publiés régissent les autorisations accordées, et (iii) les entités qui prennent part à la procédure connaissent à l'avance les conditions d'attribution des autorisations. Puis en 1988 la CE adoptait la Directive Gaz 98/30/EC dont l'objectif était d'établir des règles communes de transport, distribution, fourniture et stockage du gaz naturel. Cette directive requiert des entreprises de réseaux à intégration verticale de dégrouper leurs systèmes de comptabilité.⁶ Il est demandé aux entreprises gazières intégrées de tenir leurs comptes internes pour leurs activités de transport, distribution et stockage de gaz naturel comme s'il s'agissait d'activités séparées. L'objectif de cette exigence est d'assurer la non-discrimination et des tarifs équitables afin d'éviter les subventions croisées et une concurrence déloyale.

Les états membres mirent en oeuvre la directive gaz à des rythmes différents. La plupart choisirent d'aller au delà des exigences minimum ce que ne firent pas quelques autres. Pour résoudre les problèmes induits par la mise en oeuvre inégale de la directive gaz de 1998, la CE adopta en 2003 une nouvelle directive (2003/55/EC). Ce nouveau cadre réglementaire plus détaillé se substituait au premier cadre légal et donnait un rôle plus important aux agences nationales de réglementation (national regulatory agencies - NRAs) dans sa mise en oeuvre et dans les développements futurs. Avec cette nouvelle directive, l'UE oblige à la création d'autorités nationales de réglementation dont la tâche est, au minimum, d'assurer l'absence de discrimination, une concurrence effective et le

fonctionnement efficace du marché, ainsi que le suivi, les résultats devant être publiés dans un rapport annuel. La nouvelle directive sert deux objectifs principaux : 1) augmenter l'ouverture quantitative du marché et mettre en oeuvre une libéralisation totale d'ici 2007, 2) améliorer la réglementation quantitative et mettre en oeuvre plus d'uniformité et de coordination de la réglementation nationale. La directive stipule une séparation juridique des opérateurs des systèmes de transport (au plus tard le 1er juillet 2004) ainsi que des opérateurs des systèmes de distribution (au plus tard le 1er juillet 2007) s'ils appartiennent à des entreprises à intégration verticale. Grâce au dégroupement juridique des entreprises de transport et de vente du gaz naturel, l'UE souhaite prévenir les stratégies discriminatoires, les subventions croisées et la concurrence déloyale. De cette manière, les vendeurs devraient avoir un accès notablement plus facile aux réseaux de distribution.

La directive gaz de 2003 a également amélioré les règles de la directive précédente concernant l'accès des tierces parties (ATP) au réseau de transport. Les faiblesses du régime d'accès au réseau constituait un obstacle majeur à la mise en oeuvre du marché du gaz. Sous le régime précédent les états membres pouvaient choisir entre l'ATP négocié et régulé. Les résultats de l'opération de l'option négociée se sont révélés insatisfaisants. La nouvelle directive vise à résoudre ce problème par son plaidoyer clair pour l'ATP. Le but de cette disposition est de promouvoir l'accès au réseau des nouveaux acteurs du marché plus efficacement que soit la forme négociée d'accès soit la forme affaiblie d'accès réglementaire stipulé dans la

directive précédente. L'ATP aux réseaux de transport et de distribution doit être assuré sur la base de tarifs publiés et réglementés qui reflètent les coûts. Pour les installations de stockage l'accès doit être soit négocié soit réglementé soit encore les deux. En ce qui concerne l'accès aux réseaux de gazoducs en amont, le régime est toujours séparé afin de donner aux états membres le choix des dispositions à adopter. Enfin, les exemptions d'ATP peuvent être accordées pour de grands investissements en infrastructures nouvelles de gaz telles que les interconnecteurs internationaux, le GNL, et les installations de stockage.

Selon la directive gaz de 2003, le marché du gaz devait être totalement ouvert afin qu'au 1er juillet 2004 tous les clients non-domestiques soient libres de choisir leur fournisseur d'énergie, les clients domestiques devant suivre au 1er juillet 2007. En conséquence, il devait être mis un terme aux monopoles légaux restants après la directive gaz précédente ainsi qu'aux distorsions de concurrence sur les marchés des biens à fort contenu énergétique. On trouve également des dispositions renforcées sur les Obligations de Service Public (OSP) ainsi qu'un ensemble de mesures de protection des consommateurs en renforcement des procédures de gestion des plaintes et de protection des consommateurs domestiques contre des pratiques commerciales biaisées et des termes contractuels déloyaux.

La directive gaz 2003 a ensuite été renforcée par le règlement EC 1775/2005 concernant les conditions d'accès aux réseaux de distribution de gaz. Ce règlement élargit plusieurs des dispositions de la directive et stipule des règles pour

le transport de gaz entre les états membres. La réglementation introduit des exigences qualitatives minimum pour l'accès aux systèmes de transport (tarifs de réseau, services d'accès des tiers, attribution de capacités, transparence, équilibrage et négoce des droits de capacités). D'autres instruments liants et non-liants complètent la législation communautaire, tels que les recommandations communautaires (selon la réglementation gaz), des recommandations volontaires développées au sein du GREG⁷ et du Forum de Madrid⁸ ainsi que les normes techniques élaborées par l'EASEE-gaz^{9,9b}.

I.1.2 Electricité

L'électricité est une commodité non stockable qui doit être produite pour consommation immédiate. Une capacité de production doit toujours être tenue en réserve chaude ou froide pour être en mesure de répondre immédiatement à une augmentation soudaine de la demande ou à une défaillance accidentelle d'une unité de production. La qualité de la production électrique - mesurée en tension, fréquence et continuité d'alimentation - doit être maintenue continuellement dans des tolérances opérationnelles strictes. De plus, la demande en électricité n'est pas constante et fluctue considérablement en fonction de l'heure et des saisons. L'alimentation et la demande, y compris les pertes techniques et les utilisations illicites, doivent être maintenues en équilibre précis en permanence.

La chaîne de fourniture qui relie la production aux services à la clientèle comprend quatre stades distincts : (i) production, (ii) transport, (iii) dis-

tribution et (iv) revente en gros et aux particuliers. La production électrique fait appel à divers types de combustibles - pétrole, gaz naturel, charbon, énergie nucléaire, énergie hydraulique, combustibles renouvelables, énergie solaire et éolienne. Le secteur de la production d'électricité présente des caractéristiques principales : niveau de capital, coûts échoués (stranded costs) et délais très longs. Différentes technologies de production présentent différentes structures de coût. Les principaux éléments du coût de production électrique sont les dépenses en capitaux, les coûts de combustibles, et les coûts d'exploitation et de maintenance. Le premier terme est généralement appelé «coûts fixes», alors que les autres sont appelés «coûts variables». En général, on considère que la production électrique induit des rendements d'échelle croissants. D'autre part, le transport concerne le transfert de l'énergie électrique depuis le côté production jusqu'au côté consommateur au moyen d'un réseau à haute tension. Le secteur du transport implique l'engagement d'un grand nombre de producteurs dispersés dans divers endroits sur le réseau afin de maintenir les niveaux optimaux de tension et de fréquence et éviter les défaillances du système. Le transport est un monopole naturel, car la concurrence dans ce secteur conduirait à une duplication des systèmes de transport existants ce qui n'est pas justifié sur un plan pratique. Il faut ensuite considérer le système de distribution qui fait partie de l'infrastructure au sein de laquelle l'électricité est distribuée à tous les consommateurs à des tensions basses et moyennes. Tout comme le système de transport, il est considéré comme un monopole naturel, car la concurrence pourrait induire la duplication des sys-

tèmes de distribution basse et moyenne tension. Enfin, la fourniture d'électricité est une activité qui consiste à fournir de l'électricité aux utilisateurs finaux. En principe, il y a deux formes de distribution électrique : en gros et au détail qui présentent des caractéristiques quelque peu différentes en termes de concurrence. L'activité de «grossiste» repose sur une concurrence totale, alors que l'activité de «détail» est partiellement régie par l'autorité de réglementation. L'activité de détail inclut le branchement/débranchement, le comptage, les relevés, l'encaissement des factures, et les activités commerciales.

L'attribution efficiente des ressources s'effectue tant que les prix sont égaux aux coûts marginaux sur des marchés concurrentiels. Si l'on applique ce résultat au secteur de l'électricité, on constate que dans l'établissement des coûts marginaux, tous les types d'unités de production électriques peuvent récupérer leurs coûts à partir de coûts basés sur le marché si la combinaison des unités et les capacités des unités sont correctes. On a montré qu'il est possible de gérer la production d'électricité par le biais de marchés concurrentiels en développant de nouveaux mécanismes de négoce énergétique tels que les « regroupements énergétiques », au sein desquels les prix seront établis au même niveau que leurs coûts marginaux.

Si le système de transport ne peut répondre aux exigences de capacité il sera impossible de partager les gains d'efficience avec les clients. Il est vital de disposer d'une capacité de transport suffisante et d'une coordination appropriée entre la production et les systèmes de transport pour assurer l'intégralité

de la fourniture. Si l'on considère un réseau électrique comme un ensemble de noeuds finaux (générateurs et consommateurs) et de noeuds intermédiaires (transformateurs), raccordés par des lignes, on peut calculer la distribution optimale du système. L'analyse révèle qu'il est possible de parvenir à une solution optimale par la tarification « *nodale* » (différenciée en fonction des points d'accès au réseau), à savoir un système de tarification des coûts marginaux dans lequel la différence des prix de chaque nœud reflète les coûts induits en raison de la congestion et des pertes dans le système de transport. Lorsque les revenus dans le cadre de la tarification nodale ne suffisent pas à couvrir les coûts d'exploitation du système, la portion du coût qui n'est pas couverte doit être obtenue soit par la tarification Ramsey soit par un tarif binôme.

1.1.2.1 Conditions pour la réussite d'une libéralisation des marchés de l'électricité

L'étude des expériences de libéralisation dans un grand nombre de pays révèle que pour réussir la libéralisation du secteur de l'électricité il est nécessaire de disposer d'une structure de marché appropriée favorable au développement d'une concurrence effective. Généralement, cela implique la restructuration du secteur par dissociation des activités en intégration verticale et réduction de la concentration horizontale. L'objectif du dégroupement vertical est de séparer la production concurrentielle potentielle et les activités de fourniture de la transmission et de la distribution, qui sont essentiellement des activités monopolistiques. L'objectif de la séparation horizontale est de créer suffisamment de

concurrence effective dans la production et les activités de vente au détail, là où des économies d'échelle favorisent la concurrence. D'autre part, il est crucial de séparer effectivement les activités de production et de transport pour parvenir à mettre en oeuvre la concurrence sur les marchés en gros de l'électricité car cela empêchera les comportements anti-concurrentiels des producteurs en place et permettra d'assurer un accès non-discriminatoire aux systèmes de transport par tous les participants du marché. De la même manière, il est important de dégrouper les activités de fourniture et de distribution pour parvenir à une concurrence effective du marché de détail. La restructuration implique souvent une séparation horizontale des entreprises de production titulaires ou la fusion des entreprises de détail afin de modifier la concentration du marché pour établir des niveaux théoriquement et empiriquement compétitifs. Afin de faciliter la concurrence dans la production à court terme et d'encourager de nouveaux entrants à long terme, il est important d'éviter la mise en place de hauts niveaux de concentration sur les marchés existants.

Il est essentiel d'établir les marchés de gros et de détail pour libéraliser ce secteur. La conception du marché de gros doit prendre en compte les diverses questions techniques, économiques et institutionnelles associées à la tarification, aux contrats, à la planification, à l'équilibrage et à la congestion du système sur la base des conditions spécifiques du secteur. Il faut disposer de suffisamment de liquidités pour assurer la participation et l'efficacité. Les contrats standardisés facilitent l'accès aux liquidités, à la stabilité et aux investis-

sements en vue d'assurer une capacité de production adéquate. A long terme, on peut s'attendre à l'arrivée de nouveaux entrants dans le domaine de la production et de la fourniture, et l'interconnexion avec les autres systèmes devrait augmenter la concurrence sur le marché.

Les gouvernements doivent prendre des initiatives pour établir une structure de marché initialement concurrentielle. La réglementation peut être excellente pour contrôler un système concurrentiel, mais les régulateurs ont quelques problèmes pour concevoir et mener à bien les changements dans une structure de marché suite à la libéralisation. Il faut que les mesures incitatives soient acceptables pour les nouveaux entrants pour maintenir des marchés concurrentiels. Le régulateur doit établir des règles claires pour le marché de gros et minimiser les incertitudes réglementaires. Lorsque l'intégration des stades concurrentiels et monopolistiques perdure, le régulateur doit garantir qu'il y a un accès réel et non-discriminatoire aux systèmes de transport et de distribution pour les entreprises de production et les fournisseurs. L'accès au tiers régulé s'est révélé être l'approche la plus efficace et la plus largement utilisée pour la disposition d'accès au système.

Le principal effet perçu de la privatisation réside dans le fait que la recherche du profit par les propriétaires privés conduira à des améliorations d'efficacité et à des baisses de coûts. De nombreux pays réformateurs ont vendu leurs entreprises publiques et autorisé l'entrée de nouveaux acteurs privés. Une augmentation de la diversité de la propriété à l'échelle de ce secteur peut également

faciliter la concurrence directe dans les activités de production et de fourniture ainsi que la réglementation par base étalon des systèmes par le biais de performances comparatives. Toutefois, la privatisation n'est pas un prérequis de la libéralisation. En théorie, il est possible d'appliquer la réglementation de la concurrence et des mesures incitatives aux entreprises ouvertes. Il est toutefois notablement avéré que la privatisation assure des profits, particulièrement lorsqu'elle est combinée à une restructuration, une concurrence et une réglementation effectives.

1.1.2.2 Dispositions de l'Organisation Mondiale du Commerce et Réforme du Marché de l'Electricité dans l'Union Européenne

Une intégration approfondie des marchés de l'électricité au sein d'un groupe de pays peut induire des avantages économiques substantiels. Premièrement, le transfert transfrontalier d'énergie à des fins d'urgence et de pointes de consommation permettrait aux pays de réduire les coûteuses marges de réserve. Ceci réduirait les besoins en investissements et augmenterait l'utilisation des capacités. Deuxièmement, des économies d'échelle, différents profils de charge et des dotations d'énergie complémentaires pourraient donner lieu à des gains supplémentaires à partir des échanges. Troisièmement, les investisseurs privés seraient prêts à plus investir dans de grands marchés. Quatrièmement, les marchés régionaux de l'énergie pourraient faciliter les réformes locales dans les pays concernés, particulièrement l'introduction de la concurrence. Mais une intégration approfondie nécessite la coopération entre les pays. A ce jour

les négociations commerciales multilatérales dans le contexte de l'OMC ont joué un rôle négligeable dans la mise en œuvre d'une coopération pour une intégration approfondie. Des points de réglementation constituent des obstacles majeurs au commerce transfrontalier et à l'intégration des marchés, tels que l'intégration verticale, les conditions d'accès au réseau, et les monopoles d'état. Le cadre du GATS ne répond pas encore suffisamment à ces questions politiques. Sachant que la géographie joue un grand rôle dans le secteur de l'électricité, des formes approfondies d'intégration entre voisins ne sont possibles qu'au niveau régional. La coopération entre les pays a été obtenue au niveau régional, particulièrement au sein de l'UE.

En 1985, le secteur européen de l'électricité disposait d'une structure de marché très stable. Dans certains pays, cela prenait la forme d'entreprises d'état en situation de monopole, telles que Electricité de France (EdF) en France et le Central Electricity Generating Board (CEGB) en Grande-Bretagne. D'autres pays, tels que la Suède et la Norvège, disposaient d'un mélange de propriété étatique et municipale, alors qu'en Allemagne et en Espagne, le secteur privé représentait une part substantielle, avec quelques unes des entreprises partiellement privées et partiellement étatisées. Mais, dans toute l'Europe, les entreprises d'électricité disposaient d'un pouvoir monopolistique soutenu par une protection juridique comme en Grande-Bretagne, ou bénéficiaient de soutiens gouvernementaux pour les contrats passés entre elles comme en Allemagne. Ces entreprises n'étaient pas menacées par l'entrée éventuelle de nouveaux acteurs, et le commerce international n'existait pas.

En 1988, dans le contexte de la création du marché unique, la Commission Européenne publia une étude sur les principaux obstacles à la création d'un marché unique dans le secteur de l'énergie. Dans ce document intitulé « Le marché intérieur de l'énergie : Document de Travail de la Commission » (The Internal Energy Market: Commission Working Document' (COM (1988), 238 Final), il était dit que les principaux obstacles à la création d'un marché intérieur étaient les suivants : (i) les monopoles nationaux dans certains états membres pour l'importation et l'exportation de l'électricité ; (ii) l'attribution aux entreprises, dans tous les états membres, de droits exclusifs ou spéciaux relatifs au transport et/ou à la distribution de l'électricité au niveau national et/ou local ; (iii) le droit statutaire d'accès aux réseaux électriques appartenant à d'autres n'existaient que dans quelques états membres ; et (iv) l'encouragement à la création de marchés captifs par les monopoles de distribution électriques.

Les tentatives de libéralisation au sein de l'EU ont commencé à la fin des années 80. En 1990, la Commission élabora la Directive sur la Transparence des prix (90/377/EEC) et la Directive sur le Transit de l'Electricité par les Réseaux de Transport (90/547/EEC). Bien que les Etats Membres aient soutenu l'idée de libéralisation et d'augmentation de la concurrence sur les marchés de l'énergie, les modalités furent difficiles à préciser. Finalement, un accord fut signé en 1996 portant sur un calendrier de libéralisation et chaque état membre reçut le choix entre trois alternatives d'accès. L'accord fut finalisé par la Directive du Parlement Européen sur l'Electricité (90/92/C). Il a donc fallu sept ans à la

Commission pour convaincre les parties concernées du besoin de libéralisation et d'augmentation de la concurrence dans le secteur de l'électricité.

L'objectif général de la Directive sur l'Electricité de 1996 est d'établir des règles communes pour la production, le transport et la distribution électrique. Elle pose les règles d'organisation et de fonctionnement du secteur électrique, d'accès au marché, ainsi que les critères et procédures applicables aux appels d'offre, l'attribution des autorisations, et l'exploitation des systèmes. Mais divers problèmes émergèrent lors de la mise en oeuvre de la Directive sur l'Electricité de 1996. En mars 2001, la Commission Européenne publia un document d'étude d'évaluation des progrès du développement du marché interne de l'électricité et les effets de la mise en oeuvre de la Directive 1996. Une série d'amendements fût proposée. L'adoption de la nouvelle directive sur l'électricité 2003/54/C prit encore quelques années.

La Directive sur l'Electricité de 2003 fixait les objectifs suivants pour juillet 2007 au plus tard : (i) dégroupement des opérateurs de systèmes de transport et de distribution entre-eux et avec le reste du système, (ii) accès libre au secteur de la production, (iii) surveillance de la concurrence pour la fourniture, (iv) ouverture totale du marché, (v) promotion des sources d'énergie renouvelable, (vi) renforcement du rôle du régulateur, et (vii) un marché unique européen basé sur la concurrence. De plus, la directive devait être mise en oeuvre par tous les états membres au plus tard le 1er juillet 2004. Les états membres doivent assurer que le service d'accès au tiers qu'ils ont mis en oeuvre repose sur

des tarifs publiés, s'applique à tous les clients, et est appliqué objectivement et sans discrimination entre les utilisateurs du système. Elle s'applique à la fois au transport et à la distribution. La directive insiste sur le dégroupement juridique. En ce qui concerne l'autorité de réglementation, la directive stipule que les états membres doivent charger un ou plusieurs organismes compétents d'agir comme autorités de réglementation.

En plus de la directive sur l'électricité de 2003, le règlement (EC) n° 1228/2003 sur les conditions d'accès au système pour les échanges transfrontaliers d'électricité et dans le marché local de l'électricité fut publié en 2003 (Regulation (EC) No 1228/2003 on Conditions for Access to the System for Cross Border Exchanges in Electricity in the Internal Electricity Market). Ce règlement vise le commerce transfrontalier croissant d'électricité. L'augmentation sera obtenue par la mise en oeuvre d'un mécanisme compensatoire pour les flux de transit d'électricité, la définition de principes harmonisés sur les charges de transports transfrontaliers, et les procédures d'attribution de la capacité d'interconnexion disponible et l'établissement de nouvelles capacités d'interconnexion par l'opérateur du système de transport en cas de congestion du système¹⁰.

I.1.3 Télécommunications

L'industrie des télécommunications est le fer de lance de l'ère de l'information. Alors qu'il fut un temps où les communications par lignes terrestres constituaient le principal service de ce secteur, aujourd'hui les services hertziens et les distributions de programmes par câbles et satellites constituent une part croissante de cette

industrie. Avant l'ère numérique le réseau local constituait un monopole naturel classique. Les économies d'échelle justifiaient un fournisseur de réseau unique. Après la révolution numérique, les avantages d'un fournisseur unique s'estompèrent rapidement. Bien que de fortes augmentations de la capacité de transmission et de commutation soient cependant nécessaires, de nouveaux entrants n'ont pas à reproduire ces facilités pour entrer sur le marché, sous réserve qu'ils puissent effectuer l'interconnexion avec le réseau existant. Les questions de réglementation consistent principalement à assurer que là où la concurrence est efficiente ou souhaitable, elle peut se mettre en place, et là où ce n'est pas possible, les facilités de monopoles naturels sont correctement réglementées.

Sachant que les télécommunications sont par essence une technologie transnationale, le développement des télécommunications a nécessité une coopération et un accord substantiels entre les états nations à différents niveaux, y compris la coopération pour l'adhésion à certaines normes techniques et opérationnelles. La coopération internationale s'est effectuée dans le contexte de l'Union Internationale des Télécommunications (UIT) et de négociations dans le cadre de l'OMC. D'autre part, la coopération régionale est discutée dans le cadre de l'intégration de l'UE.

I.1.3.1 Union Internationale des Télécommunications

L'UIT résulte de la coopération entre les états européens dans les années 1850 pour l'exploitation du télégraphe. A l'origine elle ne concernait que la télégra-

phie, mais avec le temps elle a englobé la téléphonie et la radio. Elle devint UIT en 1932 et agence spécialisée des Nations Unies en 1947.

L'une des premières questions que l'UIT eut à résoudre était celle de la répartition des revenus du trafic international entre les états participants. Ce point fut résolu par le « système de taux de répartition international » dont les principes de fonctionnement sont stipulés dans l'Article 6 des Règlements Internationaux de Télécommunication de l'UIT. Le système fonctionne de la manière suivante : lors d'un appel international celui-ci est transmis conjointement par l'opérateur téléphonique du pays d'appel (pays hôte) et par l'opérateur téléphonique du pays appelé (pays étranger). La redevance est payée par les consommateurs de l'opérateur du pays d'appel, mais un paiement est également versé à l'opérateur du pays appelé. Ce paiement, effectué par l'opérateur téléphonique du pays hôte est basé sur un « taux de répartition » négocié entre les deux pays. Dans le cadre du système du taux de répartition un pays donné appliquera un taux négocié différent avec un pays ou un autre. Si le volume d'appel du pays hôte vers les pays étrangers est équilibré en termes d'appels reçus et envoyés de/vers le pays étranger, aucun des deux pays ne doit de redevances à l'autre. Au contraire, si les durées d'appels (en minutes) sont déséquilibrées, alors un paiement sera effectué par le pays déficitaire, c'est-à-dire celui qui aura transmis plus d'appels vers l'autre. En général le règlement est calculé en multipliant la différence nette de volume d'appels par la moitié du taux de répartition. Ainsi, les déséquilibres entre le nombre d'appels entrants et sortants étaient résolus de la manière suivante :

l'opérateur du pays d'origine des appels avec le plus gros trafic acceptant de payer un règlement à l'autre opérateur, et les règlements étaient impactés par le niveau de taux de répartition négocié entre les pays. Ce système fonctionnait relativement bien tant que les opérateurs étaient en situation de monopole dans chacun des pays et que les volumes de trafic étaient relativement bas.

Lors du processus de libéralisation du secteur des télécommunications aux USA, ce pays fut de moins en moins satisfait du système de taux de répartition de l'UIT. La déréglementation du système intérieur des USA ne facilita guère les tarifs internationaux, car les opérateurs étatsuniens devaient négocier principalement avec des opérateurs monopolistiques des autres pays. Ces opérateurs avaient tout intérêt à conserver les taux de répartition élevés, ce qui générait un surplus commercial dans les télécommunications. En revanche, ils n'avaient aucun intérêt à abaisser leurs prix et ils pouvaient appliquer ces prix élevés aux consommateurs américains. Sachant que les américains ont tendance à passer plus d'appels téléphoniques qu'ils n'en reçoivent, le système des taux de répartition commença à produire de forts déficits pour les USA. Au cours des dernières années, de fortes pressions ont été exercées en vue de réformer le système international des taux de répartition. Suite à ces développements, le système de taux de répartition international disparaît graduellement sous sa forme actuelle pour être remplacé par une multitude d'accords différents qui reflètent le niveau de libéralisation du développement technologique dans les états membres, ainsi que les positions commerciales des parties respectives.

I.1.3.2 Organisation mondiale du commerce

L'histoire des télécommunications reflète largement l'histoire de l'UIT et des fournisseurs monopolistiques des télécommunications dans les états. Dans le cadre du système UIT les états et leurs monopoles coordonnèrent le développement de la politique et de la réglementation des télécommunications. Mais en 1994, le système changea radicalement lorsque les télécommunications furent placées sous le régime des échanges de l'Acte Final du Cycle d'Uruguay des négociations commerciales. Le changement de l'UIT vers l'OMC est significatif car selon les termes du GATS les états se sont engagés à une libéralisation progressive des télécommunications de base^{10b}. L'Acte final inclut le GATS, qui lui-même contient une annexe sur les télécommunications, une annexe sur les négociations sur les télécommunications de base, et une décision des ministres en vue d'établir un groupe de négociation sur les télécommunications de base.

L'annexe sur les télécommunications stipule des obligations pour les gouvernements d'assurer l'accès aux réseaux et services de télécommunication publics et leur utilisation. Une fois qu'un pays accepte de libéraliser dans le contexte de l'OMC, l'Annexe stipule que le système public de télécommunications doit être accessible aux opérateurs étrangers pour la fourniture de services intérieurs et internationaux. Les gouvernements doivent garantir que les fournisseurs étrangers ont accès aux circuits de concessions privés et peuvent les utiliser et qu'ils peuvent (i) acheter ou gérer en concession et connecter un terminal ou autre équipement d'interface avec

les réseaux publics, (ii) interconnecter des circuits en concession ou propriété privée avec des circuits publics, ou avec des circuits en concession ou appartenant à un autre fournisseur de services, et (iii) utiliser les protocoles d'exploitation au choix du fournisseur de services, sous réserve qu'ils n'interfèrent pas avec les réseaux de télécommunications et les services au public en général. L'annexe impose des obligations de transparence des conditions d'accès et d'utilisation, y compris les tarifs, termes et conditions, et les spécifications d'interfaces techniques avec les réseaux et services publics. L'accès doit être non-discriminatoire, englobant les principes de nation la plus favorisée (NPF) et de traitement national (TN).¹¹ Les fournisseurs de services doivent être en mesure de raccorder leurs équipements terminaux au réseau public, d'établir l'interconnection des circuits privés et d'utiliser tout protocole opératoire qui n'interfère pas avec la disponibilité du service public. Les membres ne peuvent imposer que les conditions qui sont nécessaires pour sauvegarder les responsabilités de service public des fournisseurs de réseaux publics, pour protéger l'intégrité du réseau, ou pour être en conformité avec les engagements d'un membre par rapport à son programme.

Lors de la conclusion du cycle d'Uruguay, les ministres adoptèrent une décision en vue d'engager volontairement des négociations sur la libéralisation des échanges dans le secteur des réseaux et services de télécommunication de base.¹² Ces négociations se sont terminées avec succès le 15 février 1997. L'accord – généralement appelé « Accord de base sur les Télécommunications » – comprend une série d'engagements et des

listes d'exemptions de l'Article II concernant les télécommunications de base par les 69 membres. « L'accord de base » est perçu comme le développement le plus significatif dans la libéralisation globale du marché des télécommunications. Les engagements – qui constituent le Quatrième Protocole – englobent l'accès au marché, les investissements directs étrangers et, pour la majorité des membres, l'adhésion à un ensemble de principes réglementaires pro-concurrentiels.

L'adoption d'un « Document de Référence » comme engagement supplémentaire inclus dans les annexes est l'une des caractéristiques uniques du Quatrième Protocole. Ce document de référence comprend un ensemble de définitions et principes sur le cadre réglementaire qui régit la fourniture de télécommunications de base. Ces principes traitent des objectifs particuliers pour l'établissement d'un régime réglementaire pro-concurrence, plutôt que les mécanismes ou processus de leur mise en œuvre. A ce titre, le document de référence représente un élément important des principes juridiques internationaux pour le secteur des télécommunications, d'une portée encore plus étendue pour les principes constitutionnels de l'UIT. Toutefois, contrairement à l'Annexe sur les télécommunications, le document de référence n'a de valeur juridique que dans la mesure où les membres de l'OMC l'ont incorporé dans leurs programmes d'engagements selon les termes du GATS. Pour ces pays, les principes sont applicables devant tout organisme d'arbitrage de conflit au sein de l'OMC.

Sur la base du fait que le droit à l'interconnexion est la meilleure protection pour la concurrence dans une industrie

de réseau, le document de référence stipule une exigence de mesures autorisant l'interconnexion à n'importe quel point techniquement faisable du réseau des fournisseurs de réseaux et services de télécommunications publics en concurrence, selon des termes et conditions non-discriminatoires, selon un calendrier approprié, et selon des termes, conditions et des taux (basés sur les coûts) qui sont transparents, raisonnables, économiquement faisables, suffisamment dégroupés afin que le fournisseur n'ait pas à payer pour les composants de réseaux ou les facilités dont il n'a pas besoin pour les services à fournir. Le document de référence requiert la disponibilité publique des informations liées aux critères d'attribution des licences, les périodes de traitement, ainsi que les termes et conditions ainsi que les raisons de rejet d'une licence. De plus, le Document de Référence requiert l'établissement d'un « régulateur indépendant », indépendant au sens où d'une part le régulateur doit être séparé et n'avoir aucun compte à rendre à un quelconque fournisseur de services de télécommunication de base et d'autre part ses procédures et décisions devront être impartiales par rapport aux participants du marché. De plus, le Document de Référence nécessite qu'un acteur qui, seul ou associé à d'autres, constitue un « fournisseur principal », soit assujéti à des « mesures appropriées » pour éviter les pratiques anticoncurrentielles, actuelles ou futures.

Si le Document de Référence traite des « fins » plutôt que des « moyens », il a eu une influence considérable au niveau national et international. Premièrement, dans le cadre des Programmes d'Engagements, le Document de Référence

représente l'engagement d'un état membre auxquels les prestataires de services doivent se référer. Deuxièmement, avec le temps il est très probable que les législateurs nationaux vont refléter et incorporer ces principes dans les lois nationales. Troisièmement, le Document de Référence représente une base à partir de laquelle il est possible d'initier de futures négociations multilatérales.

I.1.3.3 Cadre Réglementaire de l'UE

Depuis son entrée en vigueur au milieu des années 80, la politique de télécommunications de l'UE se concentre sur deux objectifs principaux : efficacité économique et garantie du service universel. En 1987, la Commission publia un Livre Vert définissant un programme d'action à l'échelle communautaire dans le secteur des télécommunications en vue d'atteindre ces objectifs. L'atteinte de ces objectifs a été poursuivie par le biais de l'application d'un ensemble de principes complémentaires : libéralisation du marché et harmonisation des conditions pour un cadre réglementaire commun.

Suite à la publication du Livre vert, la Commission a adopté une série de directives afin d'assurer la libéralisation du secteur. Dès 2002, l'UE a introduit les Directives cadres, d'autorisation, d'accès et de service universel ainsi qu'un règlement sur le dégroupement des boucles locales, dont l'objectif est d'assurer un cadre réglementaire commun et des principes et pratiques concurrentiels pour le secteur des communications électroniques au sein de l'UE incluant les services aux télécommunications, média et technologies de l'information.

La Directive Cadre (2002/21/EC) met l'accent sur l'indépendance de l'autorité nationale de réglementation (ANR) qui doit être garantie par les états membres, sur le droit d'appel des décisions de l'ANR, sur les mécanismes pour une réglementation ex-ante à imposer au pouvoir significatif sur le marché¹³, les procédures de définition et d'analyse du marché, et les obligations de l'ANR en termes de résolution des conflits dans les quatre mois en cas d'échec de négociations sur les accès et les interconnexions. D'autre part, la Directive Autorisation (2002/20/EC) abolit l'attribution de licences individuelles et s'oriente vers un système d'autorisation générale sur la base duquel les anciens programmes d'attribution de licences – fournisseurs de services vocaux et de données, et fournisseurs de revente et à base facilités – ont été supprimés. Selon la Directive Autorisation, les états membres pourraient au mieux requérir une notification de l'entreprise. Mise à part la notification, il sera impossible d'imposer des permissions ou autres barrières administratives, et les délais de finalisation des demandes doivent être respectés par l'administration.

La Directive Accès (2002/19/EC) et le Règlement sur l'accès dégroupé aux boucles locales (No. 2887/2000) réglementent l'accès aux éléments du réseau et aux facilités associées. La Directive Accès établit les droits et obligations des opérateurs en ce qui concerne les interconnexions et/ou les accès et définit les objectifs et les procédures pour les ANR concernant le programme d'accès obligatoire. Selon la Directive, les états membres ne peuvent restreindre les négociations privées entre les entreprises d'interconnexions, et nul ne peut obliger les opérateurs – sauf

ceux disposant d'une position dominante significative sur le marché – à établir une discrimination entre différentes entreprises pour un service équivalent, les opérateurs sont tenus de négocier une interconnection lorsque d'autres la demande, et l'ANR impose, suivant les besoins, l'obligation pour un opérateur de faciliter les interconnexions. Il ne sera possible d'imposer les obligations que sur une base objective, transparente, proportionnée et non-discriminatoire. Finalement, l'ANR peut imposer des mesures supplémentaires liées à l'accès aux opérateurs avec position dominante, sur autorisation de la Commission Européenne. Dans le même registre, le règlement de dégroupement de boucles vise à faciliter l'accès vers le composant le moins concurrentiel du marché libéralisé des télécommunications. Il est admis qu'une nouvelle entrée vers une infrastructure à ligne fixe est très difficile et que les infrastructures existantes ont été financées par des monopoles d'état avec des fonds publics. Dans le cadre du règlement n° 2887/2000, les opérateurs notifiés sont obligés de répondre aux requêtes raisonnables pour l'accès dégroupé à une boucle locale dans des conditions transparentes, équitables et non-discriminatoires. Selon les termes du règlement, la responsabilité des ANR est d'identifier des « opérateurs notifiés » (ON) comme étant ceux qui disposent d'une position dominante significative sur le marché dans les réseaux téléphoniques publics fixes, de demander aux ON de publier une offre de référence pour l'accès dégroupé à leurs boucles locales et autres facilités connexes, et de superviser les ON en ce qui concerne la tarification basée sur les coûts ainsi que les dispositions transparentes équitables et non-discriminatoires pour les autres

opérateurs pour l'accès dégroupé à la boucle locale.

Puisque selon les acquis de l'UE, il n'est possible de réguler que les entreprises avec une position dominante sur le marché (PDM), les mêmes principes s'appliquent dans le cas des services de télécommunications. Tout d'abord, les autorités nationales de réglementation sont supposées définir les marchés concernés. Dans chacun de ces marchés, il faut identifier les entreprises PDM pour lesquelles l'ANR doit mettre en œuvre une réglementation des prix. Il existe deux principaux types de réglementation des prix, à savoir la réglementation par plafonnement des prix et la réglementation par le taux de retour (ou mode de régie). Dans le premier cas, le régulateur détermine un « prix raisonnable » pour l'année de base puis pour les années suivantes une inflation de l'IPC – ajustement à n pourcent sur la base du prix des années de base. Par contraste, il a été constaté que la réglementation sur le taux de retour présentait quelques inconvénients. Tout d'abord, les ANR sont prudentes à propos des chiffres avancés par les entreprises pour les coûts, et ensuite on insiste sur le fait que pour une entreprise il existe peu d'incitatifs à améliorer la productivité et réduire les coûts. Dans l'UE, la tendance s'est orientée vers la mise en œuvre d'une réglementation basée sur une approche de coûts incrémentés à long terme qui reflète les coûts actuels de l'installation utilisée et crée des incitations d'investissement pour les titulaires.

Le service universel est défini dans les acquis comme la mise à disposition d'un ensemble de services donnés minimum pour tous les utilisateurs finaux à des prix

acceptables. L'UE considère le service universel comme une obligation imposée à ses états membres. Toutefois, il a été pris soin de ne pas affecter le mécanisme du marché tout en préservant l'intérêt public. Lorsque l'ANR considère que le service universel risque de représenter une charge inéquitable sur les entreprises désignées pour assurer un service universel, il faut calculer les coûts nets de sa fourniture et introduire un mécanisme afin de compenser l'entreprise dans des conditions transparentes à partir de fonds publics et/ou partager le coût net des obligations de service universel entre les fournisseurs de services de télécommunications.

I.2. La libéralisation des services bancaires

L'entrée dans le secteur bancaire d'un grand nombre de pays à revenu moyen inférieur a longtemps fait l'objet d'un contrôle strict de la part des commissions de réglementation qui limitaient, pour les prestataires, la possibilité de proposer un éventail complet de services bancaires, ainsi que l'accès au marché. Dans ces pays, les banques constituaient la principale source de financement intérieur des gouvernements. Dans de nombreux pays en voie de développement, le besoin de réserves, de liquidités et de portefeuilles nécessitait une quantité importante de numéraire et d'obligations d'État. Les banques étaient habituées à financer directement les dépenses de l'État et d'accorder directement des crédits à des bénéficiaires privilégiés, généralement des soutiens politiques des cercles gouvernementaux. Récemment, stimuler le développement économique, empêcher ou limiter des crises coûteuses et protéger les consommateurs sont devenus

des objectifs politiques importants, et la libéralisation des services bancaires est considérée comme un outil essentiel pour les atteindre. L'accent est mis sur le fait qu'un secteur bancaire efficient et bien réglementé conduit à la transformation efficace des économies en investissement, garantissant que les ressources sont déployées là où les retours sont les plus importants ; cela favorise un meilleur partage des risques dans l'économie. Le réattribution des capitaux est plus efficace, les consommateurs en retirant d'immenses bénéfices.

L'asymétrie de l'information, une situation dans laquelle une partie à un contrat financier dispose d'informations beaucoup moins précises que l'autre, est une entrave critique au bon fonctionnement du système bancaire, et l'asymétrie de l'information conduit au mauvais choix et à l'aléa moral. Les gouvernements instaurent donc des réglementations afin de garantir la sécurité et la solidité du système bancaire. Des contrôleurs surveillent les banques pour s'assurer qu'elles appliquent ces réglementations et ne prennent pas de risques excessifs. Il existe sept catégories de réglementations bancaires : (i) les restrictions sur les banques et sur les liens avec le commerce, (ii) les restrictions d'entrée et les règles de sortie, (iii) les exigences de capital, (iv) les pouvoirs de surveillance, (v) le soutien sécuritaire, (vi) la surveillance du marché, et (vii) la propriété gouvernementale. Chaque pays met généralement en place des réglementations et des pratiques de surveillance différentes et montre souvent peu d'intérêt ou peu de confiance dans la qualité des régimes de réglementation des autres. Si chaque pays instaure des réglementations différentes et ne

reconnaît aucune qualification aux banques étrangères sur son territoire, les coûts de qualification nationale deviennent alors des coûts cumulatifs, car les banques ayant l'intention de s'installer à l'étranger devront supporter les coûts nécessaires pour satisfaire aux critères de qualification de chaque pays. Nous allons maintenant considérer la façon de réduire ces coûts de qualification si les pays acceptaient certaines normes internationales développées par le Comité de Bâle ainsi que dans le cadre de négociations multinationales sous l'égide de l'OMC. Les règles et réglementations de l'UE sont abordées ci-après.

1.2.1 Les réglementations mondiales

Le Comité de Bâle, constitué fin 1974 par les gouverneurs de la banque centrale du Groupe des Dix, établit des normes et directives de surveillances vastes et préconise des déclarations de pratiques d'excellence, espérant que les autorités feront le nécessaire pour les mettre en œuvre. En 1988, le Comité a introduit un système de mesure des capitaux souvent appelé Accord de Bâle sur les fonds propres (BCP) (Bâle I). Bâle I concernait principalement le risque de crédit, le risque de perte dû au non paiement d'un prêt ou d'une ligne de crédit par un créancier, et exigeait des banques d'envergure internationale qu'elles détiennent des capitaux égaux à 8 pour cent des actifs pondérés en fonction des risques. Bâle I s'adressant aux banques exerçant une activité à l'échelle mondiale, il devint rapidement une norme de facto dans le monde entier. Les autorités de réglementations dans les pays en voie de développement, qui cherchaient activement à se défaire des contrôles directs pour aller vers un

système plus moderne de réglementation prudentielle, commencèrent à appliquer les pratiques d'excellence évidentes des pays industrialisés introduites dans Bâle I. En 1996, le dispositif fit l'objet d'un amendement important, lorsque de nouvelles exigences de capital furent introduites pour couvrir les risques de marché dans les portefeuilles de négociation des banques.¹⁴ L'Amendement de l'Accord sur les fonds propres de 1997 demandait aux banques d'estimer et d'appliquer les exigences de capital en fonction non seulement des risques de crédit, mais également des risques du marché, et le risque du marché fut défini comme le risque de pertes sur des positions dans le bilan et hors bilan dû aux variations des prix du marché. Les risques objet de cette exigence sont ceux portant sur les titres et les capitaux propres du portefeuille de négociation, tributaires des taux d'intérêt, ainsi que le risque de change et le risque sur produit de change dans la banque.

Dans le sillage de la crise mexicaine de 1994 il devint clair que le besoin de capitaux ne pouvait plus garantir à lui seul un système bancaire sûr et solide. Le Comité de Bâle diffusa donc ses «Principes Fondamentaux pour la surveillance des banques» en 1997. Avec le temps, les Principes Fondamentaux de Bâle ont été reconnus comme pratique d'excellence pour la surveillance des banques dans le monde. Les principes fondamentaux (25 au total) sont regroupés dans les catégories suivantes : (i) conditions préalables pour une surveillance efficace du système bancaire (principe 1), (ii) octroi d'agrément et structure (2-5), (iii) réglementations et exigences de prudence (6-15), (iv) méthodes de surveillance suivie (16-20), (v) néces-

sité d'informations (21), (vi) pouvoirs officiels des contrôleurs (22) et (vii) système bancaire transfrontalier (23-25). Les principes considérés comme des exigences minimales doivent être complétés le cas échéant par d'autres mesures, et devraient s'appliquer vis-à-vis de la surveillance de toutes les banques. Les principes fondamentaux proposent des normes minimales pour l'octroi d'agrément, la cession de propriété et la liquidation. Ils suggèrent également des règles et des exigences de prudence, des méthodes de surveillance et des exigences d'information et de divulgation pour les activités intérieures et transfrontalières.

Pour faciliter la mise en œuvre et l'évaluation, le Comité de Bâle développa la « Méthodologie des Principes Fondamentaux » en octobre 1999. En Juin 1999, le Comité diffusa une proposition de Cadre de Suffisance des Fonds Propres. Le cadre proposé comprenait trois piliers : exigences minimales de capital, examen de surveillance du processus d'évaluation interne d'une institution, et utilisation efficace de la publicité pour renforcer la discipline du marché en tant que complément des efforts de surveillance. Les crises de l'Asie de l'Est ont conduit le FMI et la Banque Mondiale à créer en mai 1999 le Programme d'évaluation du secteur financier (Financial Sector Assessment Program - FSAP), dont l'objectif est d'évaluer les questions essentielles de stabilité et de développement dans les secteurs financiers des pays. Pratiquement tous les FSAP ont intégré une évaluation du respect du BCP¹⁵ par les pays.

Nonobstant le consensus entre les autorités de réglementation, Bâle I était à peine terminé qu'il commença à être

critiqué pour l'étroitesse de son champ d'application. Le Comité de Bâle consacra alors plusieurs années à la révision de l'Accord sur les fonds propres, et annonça Bâle II en juin 2004 pour une mise en œuvre avant la fin 2006 dans les pays du G10. Bâle II est constitué de trois piliers : (i) exigences minimales de capital, (ii) processus d'examen de surveillance et (iii) discipline du marché.

Le deuxième pilier de Bâle II est largement inclus dans les Principes fondamentaux de Bâle et présente donc peu de nouveautés. D'autre part, le troisième pilier de Bâle II traite principalement de la publicité opportune des capitaux bancaires et de leur suffisance. Alors que Bâle I et le BCP ne faisaient pas de référence spécifique à ce que les banques doivent divulguer auprès du public, le troisième pilier traite de la communication de l'information plutôt que de la publicité. Il est donc nouveau. Mais c'est dans le premier pilier que le plus gros de l'innovation de Bâle II réside. Les capitaux minimaux pour les besoins d'actifs pondérés en fonction des risques y sont inchangés. Le numérateur définissant les types acceptables de capitaux réglementaires est essentiellement identique à celui de Bâle I. Les principales modifications dans Bâle II concernent le dénominateur définissant les actifs pondérés en fonction des risques. Les méthodes d'évaluation des risques de crédit sont plus élaborées que celles de Bâle I. Le nouveau cadre propose pour la première fois une évaluation du risque opérationnel alors que l'évaluation du risque du marché reste inchangée. Bâle II propose des approches différentes permettant une pondération des risques des actifs, la différence clé étant que pour des approches plus simples, le poids des

risques provient de celui des agences de crédit à l'exportation telles que Standard & Poor, alors que dans les variantes plus sophistiquées, les modèles internes des banques peuvent servir pour trouver les probabilités de défaut, voire la perte en cas de défaillance. Point important, une grande partie de la documentation de Bâle II est consacrée à l'utilisation des modèles internes des banques.¹⁶

Outre les normes internationales développées par le Comité de Bâle, nous disposons également des règles développées sous l'égide de l'OMC. Dans ce contexte, l'Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce (General Agreement on Trade in Services - GATS) inclut certaines obligations telles que le principe de NPF, le traitement réciproque et l'accès au marché.¹⁷ Mais, au même titre que n'importe quel autre accord commercial, le GATS inclut des dispositions d'exception qui autorisent les membres de l'OMC à s'écarter, dans des circonstances très particulières, de leurs obligations ou engagements au titre de l'accord. Une de ces dispositions d'exception est la « clause d'exception de prudence » (prudential carve-out) qui autorise les membres de l'OMC à adopter des mesures pour des raisons de prudence, y compris la protection des investisseurs, des dépôts et la préservation de l'intégrité et de la stabilité du système financier. Au titre du GATS, les réglementations prudentielles font l'objet du paragraphe 2 de l'Annexe sur les services financiers, et la réglementation prudentielle permettant de poursuivre différents objectifs de politique publique autres que ceux tombant sous le coup de restrictions commerciales concernant l'accès au marché ou le traitement réciproque font l'objet de l'Article VI

du GATS. Les restrictions commerciales concernant l'accès au marché ou le traitement réciproque font l'objet des Articles XVI et XVII du GATS. Le GATS autorise donc les membres à adopter des mesures pour des raisons de prudence.

1.2.2 Le cadre réglementaire dans l'Union européenne

L'avancée vers l'harmonisation dans l'UE est apparue en 1973 avec l'adoption de la directive sur « la suppression des restrictions à la liberté d'établissement et de fourniture de services pour les activités autonomes des banques et autres établissements financiers » (Abolition of Restrictions on Freedom of Establishment and Freedom to Provide Services for self-employed Activities of Banks and other Financial Institutions). Elle contribua à la mise en place d'un marché bancaire unique. Elle exigeait des membres qu'ils satisfassent au principe de « traitement réciproque ». Néanmoins, malgré cet effort vers l'harmonisation, l'existence de contrôle des capitaux et un manque de coordination parmi les différentes autorités de réglementation et de surveillance des banques signifiaient que les banques opérant dans les différents pays membres faisaient l'objet de règles différentes. Cette situation conduisit à d'autres tentatives visant à obtenir une harmonisation accrue des réglementations bancaires et des pratiques de surveillance dans les pays membres. La Première Directive Bancaire 77/780/CEE fut adoptée en 1997. Pour l'essentiel, elle fixait les règles de l'expansion au travers des frontières nationales au sein de la CE en adoptant le concept de la « règle du pays hôte ». Cette règle permet donc l'expansion. Cependant, une

banque ou une succursale étrangère doit obtenir l'autorisation des autorités de surveillance dans le pays hôte avant de pouvoir y exercer. Selon la Première Directive Bancaire, les banques et succursales étaient réglementées par les agences de réglementation de chaque pays hôte.

La pierre angulaire du programme du marché unique est la Deuxième Directive Bancaire (Second Banking Directive - SBD), adoptée en 1989 par la Directive 89/646/CEE du Conseil. La SBD s'articule selon trois composantes. Premièrement, elle définissait parfaitement ce que « bancaire » signifie. Les activités bancaires autorisées dans l'UE couvrent l'ensemble des principales activités commerciales et d'investissement bancaires, impliquant le visa de la banque universelle. Ainsi, selon la SBD, les établissements de crédit peuvent s'engager dans toutes les formes de transactions de titres, outre leurs activités commerciales bancaires classiques, y compris les transactions de tous types de titres pour leur propre compte ou pour celui de clients, la participation à l'émission d'actions, la gestion de portefeuilles et le conseil. La deuxième composante de la directive est le principe du contrôle du pays d'origine ou la reconnaissance mutuelle. Selon ce principe, chaque pays reconnaît la réglementation de ses partenaires et accepte la prestation de services par des établissements étrangers comme s'il s'agissait d'entités domestiques. Les banques appliquent donc la réglementation et la législation de leur pays d'origine. Si une banque réalise des activités dans un autre pays de l'UE, les autorités de réglementation du pays hôte reconnaissent la primauté du pays d'origine. Enfin, la troisième

composante de la SBD est le concept d'un « passeport unique ». La reconnaissance mutuelle de l'« agrément » bancaire unique exonère les banques de l'UE de la nécessité d'une charte bancaire locale dans le pays hôte pour les succursales et/ou les produits bancaires autorisés par la réglementation bancaire de leur pays d'origine. Une banque disposant d'un agrément pour exercer dans un pays de l'UE quel qu'il soit est autorisée à le faire dans tout autre pays de l'UE sur les bases qu'elle considère les plus avantageuses. Le pays hôte ne peut pas s'y opposer.

Afin de garantir que le passeport unique ne conduit pas à une situation dans laquelle le laxisme des réglementations et des pratiques de surveillances dans un pays membre ne compromet pas la sécurité et la solidité de l'ensemble du système bancaire dans l'UE, la SBD limite également le champ de la concurrence réglementaire entre les pays. Elle introduit donc des exigences fondamentales en matière de surveillance concernant les procédures administratives et comptables solides, le capital initial nécessaire pour l'autorisation et la réalisation des activités et la surveillance des participations bancaires dans des secteurs extérieurs à l'activité bancaire. Enfin, vis-à-vis des participations des banques dans des établissements non bancaires, notons que la SBD met en place deux restrictions. Premièrement, un établissement de crédit ne peut pas disposer d'une participation qualifiée excédant 15 pour cent de ses propres fonds dans cette entreprise. Deuxièmement, la somme de toutes ces participations dans de telles entreprises ne doit pas dépasser 60 pour cent des propres fonds de l'établissement de crédit.

En raison du rôle décisif du capital dans le système bancaire, l'UE a promulgué une série de directives visant à garantir que toutes les banques au sein de l'UE disposent des mêmes normes en terme de capital. La Directive sur les Fonds Propres (Own Funds Directive) (89/299/CEE) harmonisait les définitions des fonds propres pour tous les établissements de crédits dans l'UE afin de permettre la comparaison des ratios de prudence des organismes bancaires de l'UE, et la Directive sur les Ratios de Solvabilité (Solvency Ratio Directive) (89/647/CEE), harmonisant les exigences minimales de solvabilité pour les établissements de crédit dans l'UE, traitait les questions liées au risque de crédit. La directive sur la suffisance de capital des sociétés d'investissement et des établissements de crédit (93/6/CEE), appelée Directive sur la Suffisance du Capital (Capital Adequacy Directive - CAD), définit les fonds propres minimaux nécessaires pour les sociétés d'investissement et les établissements de crédit pour les risques de marché et autres liés à leurs activités commerciales. La directive CAD fut amendée par la directive 98/31/CEE (CAD2), puis par la Directive sur les Fonds Propres Réglementaires (Capital Requirements Directive), incluant la Directive 2006/48/CE et la Directive 2006/49/CE. Cette dernière Directive transpose Bâle II en législation de l'UE et applique les dispositions de type Bâle aux sociétés d'investissements et aux établissements de crédit domestiques ainsi qu'aux banques internationales. Contrairement à Bâle II, qui traite des banques d'envergure internationale, CAD 3 s'appliquera à tous les établissements de crédit dans l'UE. La directive entrera en vigueur en 2007, ses approches les plus sophistiquées étant disponibles à partir de 2008.

Reconnaissant qu'une concentration inacceptable de risques peut apparaître si une banque présente ce qui est jugé comme un degré excessif d'exposition avec un client ou un groupe de clients ayant des relations entre eux, l'UE a ratifié la Directive sur la Surveillance et le Contrôle des Grands Risques des Établissements de Crédits (Directive on Monitoring and Controlling Large Exposures of Credit Institutions) (92/121/EEC). Elle réglemente la surveillance des grands risques des établissements de crédit, fixe les limites d'exposition de ces établissements et les limites d'exposition en tant que pourcentage élevé du fonds de réserve. D'autre part, avec la Directive 94/19/CE du Conseil, l'UE a diffusé la Directive sur le Système des Garanties de Dépôts (Deposit Guarantee Scheme Directive) en vigueur depuis le 1^{er} juillet 1995. Conçue pour accroître la confiance et la stabilité du système financier, cette directive imposait à chaque membre de l'UE d'établir un fonds d'assurance-dépôts, et aux établissements de crédit de souscrire ce plan d'assurance. D'autre part, la Directive du Conseil sur la surveillance des établissements de crédit sur une base consolidée (92/30/CEE) offrait un cadre pour la surveillance de la situation financière consolidée d'un établissement de crédit dont la société mère est un groupe financier. En outre, la Directive du Conseil sur les états financiers annuels et les états financiers consolidés des banques et autres établissements financiers (86/635/EEC) édictait des règles comptables spéciales pour le secteur de la finance. Elle décrivait le format normalisé du bilan et du compte de résultats, ainsi que des règles pour l'évaluation de certains actifs. Dernièrement, la Directive 2000/12/EC

portant sur le lancement et la poursuite d'activités pour les établissements de crédit a réuni les différentes Directives mentionnées ci-dessus afin d'en faire un publication unique. Le marché unique dans le secteur bancaire semblait donc être devenu une réalité à la fin du XX^e siècle.

I.3. Transport par fret maritime

Le service de transport maritime consiste en trois types d'activités : (i) le transport maritime international, c'est-à-dire les services de transport proprement dits effectués une fois que les marchandises sont à bord d'un bateau dans un pays jusqu'au moment où le navire atteint un port de destination dans un autre Etat ; (ii) : les services de transport maritime auxiliaires, c'est-à-dire toute activité en rapport avec la manipulation de cargaison dans les ports et sur les bateaux ; et (iii) : les services portuaires, c'est-à-dire, les activités uniquement en rapport avec la gestion des bateaux dans les ports (Cf. Fink et al. 2002).

En raison des différences de types de marchandises ainsi que des progrès technologiques dans l'industrie de navigation, le transport par fret maritime international a développé des branches spécialisées. Par exemple, le transport maritime de ligne doit être clairement distingué du transport maritime en vrac. Le transport maritime de ligne incluant des navires porte-conteneurs est le transport habituel avec des horaires déterminés dans différents ports communiqués à l'avance. Le caractère hautement capitaliste du transport maritime de ligne, particulièrement du transport par navires porte-conteneurs, a induit un degré de concentration con-

séquent. En revanche, le transport hors lignes régulières de marchandises sèches non emballées ou de cargaisons liquides est réalisé ponctuellement et fourni sur demande, principalement par des transporteurs de vrac spécialisés. Par rapport au transport de ligne, le transport en vrac est moins concentré et il existe un nombre considérable de petits armateurs possédant une flotte d'un ou deux navires. Alors que les navires-citernes hors lignes régulières et les transporteurs de vrac dominant en terme de volume d'échanges, les navires de ligne sont bien plus significatifs en terme de valeur car ils transportent en général des chargements chers et peu volumineux.

Une caractéristique organisationnelle de principe du secteur du transport de ligne est la capacité des opérateurs à intégrer des ententes et accords de coopération en organisant des «conférences». Les conférences fermées fixent les tarifs de fret, qui s'appliquent à tous les membres, mais elles affectent également des quotas de chargement et limitent l'adhésion des membres, alors que les conférences ouvertes déterminent simplement les tarifs de fret pour une voie spécifique.

Les conférences entraînent généralement une augmentation des tarifs de transport et asseyent le pouvoir de marché de leurs membres, restreignant ainsi l'adhésion de nouveaux membres et retardant l'amélioration de la qualité des services de transport. La prévalence des conférences provient directement de l'exemption dont elles bénéficient grâce aux lois anti-trust des EU, de l'UE et de nombreux autres pays. D'autre part, le trafic de vrac est organisé comme un marché ponctuel, et les contrats sont attribués sur une base extrêmement

compétitive. C'est pourquoi les services de transport en vrac et les tarifs de fret correspondants répondent aux développements du marché et aux pressions de l'offre et de la demande.

Au sujet des considérations relatives aux services auxiliaires maritimes et portuaires, nous remarquons que les ports maritimes offrent de nombreux services différents. Les activités des ports maritimes sont divisées en (i) infrastructure, (ii) services fournis par les ports nécessitant l'utilisation de l'infrastructure, et (iii) la coordination entre différentes activités réalisées dans les ports. L'infrastructure consiste en infrastructures au sein des ports (postes de mouillage, quais, docks et parcs de stockage) et en superstructures (hangars, réservoirs de carburant, bureaux, grues, chariots élévateurs, trasteurs). En sus des infrastructures de base pour le transfert de marchandises entre mer et terre, les ports offrent de nombreux services, tels que pilotage, remorquage, ficelage, manutention de cargaisons, congélation, formalités administratives, autorisations, nettoyage, refus de ramassage et d'équipements pour les bateaux. Comme de nombreuses activités sont exécutées simultanément dans l'espace limité des zones portuaires, il est indispensable qu'un agent soit présent en tant que coordinateur afin de garantir un usage approprié des installations communes, et de superviser la sécurité des installations portuaires. Dans la plupart des ports maritimes, ces fonctions sont remplies par l'autorité portuaire, qui est généralement une organisation publique, bien que privée dans certains cas.

Il existe principalement trois modes organisationnels pour les ports maritimes.

Dans le cas du système des «ports propriétaires fonciers», l'autorité portuaire possède et gère l'infrastructure portuaire, et des sociétés privées fournissent le reste des services portuaires et maritimes auxiliaires. Les sociétés privées peuvent posséder des superstructures et opérer des actifs afférents à l'infrastructure par concession ou permis.

Dans le cas de système des «ports outils», l'autorité portuaire possède à la fois l'infrastructure et la superstructure, mais les sociétés privées fournissent des services en louant des actifs portuaires via des concessions ou permis. Enfin, dans le cas des régimes de «ports de service public», l'autorité portuaire possède ses propres actifs et fournit des services en recrutant directement les employés.

1.3.1 Règlements internationaux

L'industrie de navigation est contrôlée par un réseau de pratiques et règlements internationaux, pouvant être classés en deux larges rubriques : (i) les règlements relatifs aux opérations et pratiques commerciales, et (ii) les règlements relatifs aux droits et obligations des Etats et aux règlement sécuritaires et environnementaux.

Les règlements relatifs aux pratiques et opérations commerciales incluent les règlements de politique économique spécifiques à la navigation, les conditions d'enregistrement des bateaux, la réservation de cargaisons/les préparations de répartition de cargaisons, les lois sur le cabotage, les régimes de responsabilité de cargaison, les mesures de sécurité nationale, la législation sur la concurrence, et l'industrie portuaire maritime.

Ces règlements reflètent une logique plus pragmatique, visant à mettre en application les politiques gouvernementales, à atteindre des objectifs nationaux ou économiques, et à garantir une participation nationale ou tout simplement à réglementer les activités commerciales. Alors que certains règlements (telles que les lois anti-trusts ou sur la concurrence) sont destinés à libérer le marché, d'autres faussent ou entravent quelque peu le marché.

Dans le cas du transport maritime de ligne, le cadre réglementaire de base parmi les pays de l'OCDE comporte le «Code de libéralisation des opérations invisibles courantes» (le code) et les «Principes communs de navigation». Selon le code, les membres sont tenus d'éliminer toute restriction relative aux transactions et transferts invisibles courants concernant les opérations de transport maritime telles que services portuaires, réparation et affrètement. Par ailleurs, les «Principes communs de navigation», adoptés par le Conseil de l'OCDE en 1987, définissent une approche commune de la politique et des pratiques internationales de navigation parmi les membres de l'OCDE basée sur les principes suivants (i) le maintien d'échanges commerciaux ouverts et de l'accès concurrent libre aux opérations de navigation internationales, (ii) une réponse coordonnée à la pression externe, basée sur des consultations approfondies des pays membres, (iii) le rôle et la reconnaissance de l'engagement gouvernemental par les pays membres afin de préserver un accès concurrent libre et l'offre de choix pour les affréteurs, et (iv) une approche commune de l'application de la politique de concurrence dans le secteur de la navigation de ligne.

Les différents procédés de réservation de cargaison ont constitué une catégorie importante d'obstacles appliquée au transport maritime international. Pour neutraliser les actions anticoncurrentielles des conférences maritimes de ligne à un niveau multilatéral, la Convention des Nations Unies relative à un code de conduite pour les conférences maritimes de ligne a été adoptée en 1974. Le dénommé code maritime de ligne de l'ONU s'applique uniquement aux échanges commerciaux entre les Etats contractants des conférences maritimes de ligne et adopte une philosophie d'autorégulation pour les opérations de navigation des conférences «fermées». Le code maritime de ligne est connu pour sa formule de répartition basée sur la clef 40/40/20, qui suggère qu'une cargaison devrait être répartie entre pays membres avec 40 pourcents de la cargaison transportée par des navires du pays d'origine, 40 pourcents par des navires du pays de destination et 20 pourcents de la cargaison transportée par des navires de pays tiers. Notons que le chiffre de 20 pourcents, et par conséquent le «40/40» est seulement recommandé.

Afin de préserver le plus largement possible la part des échanges maritimes du pays, les sociétés étrangères sont parfois sujettes à des restrictions quant à leur entrée ou opération sur le marché intérieur. Les bateaux exerçant le cabotage, c'est-à-dire le transport de marchandises entre des ports d'un même pays, doivent être gérés par des citoyens dudit pays, possédés soit entièrement, soit partiellement pas des nationaux intérieurs, construits dans des chantiers navals intérieurs, ou battant pavillon national. En échange, les armateurs des bateaux opérant sur des voies de cabotage n'ont

pas à subir la concurrence des navires battant pavillon étranger.

Enfin, notons que les négociations sur les services de transport maritime à l'OMC visent à améliorer les engagements dans la navigation internationale, les services auxiliaires et l'accès ainsi que l'usage des équipements portuaires en éliminant les restrictions sur une échelle de temps déterminée. Bien que les négociations aient dû s'achever depuis longtemps, peu de progrès ont été réalisés à ce jour. Les participants n'ont pas réussi à s'accorder sur un ensemble d'engagements. Les pourparlers ont repris récemment. À compter de 2007, quelques engagements sont prévus dans certains pays et couvrent les trois domaines principaux des services maritimes.

Les règlements relatifs à la protection sécuritaire et environnementale sont généralement basés sur des conventions de l'ONU telles que la Convention sur le droit de la mer de 1982 (CNUDM) et diverses conventions de l'OMI telles que la «Convention internationale pour la sauvegarde de la vie humaine en mer» (SOLAS), la «Convention internationale pour la prévention de la pollution par les navires» (MARPOL), la «Convention internationale sur les lignes de charge» et la «Convention internationale sur les normes de formation des gens de la mer, de délivrance des brevets et de veille».

Par ailleurs, le «Memorandum d'entente de Paris sur le contrôle des navires par l'Etat du port» (MoU), adopté en 1982, vise à éviter que des bateaux inférieurs aux normes opèrent à l'aide d'un système harmonisé de contrôle de l'Etat du port. Les bateaux sont sélectionnés pour inspection conformément au système de

ciblage du MoU de Paris. Seules les conventions acceptées internationalement sont appliquées lors des inspections de contrôle de l'Etat du port. Lorsque de graves insuffisances sont constatées, le bateau est gardé à quai. Le capitaine est tenu de rectifier les insuffisances avant le départ. D'autre part, les Etats du pavillon qui ne sont pas des parties des conventions ne reçoivent plus de traitement de faveur. Les résultats de chaque inspection sont enregistrés dans une base de données centrale, située à Saint Malo en France. La liste noire-grise-blanche mise à jour régulièrement, indiquant le degré de danger de bateaux individuels battant pavillons différents, est devenue un des indicateurs principaux de sécurité et de respect de l'environnement des flottes de navigation nationales au cours des dix dernières années.

En raison de leur caractère unique, la plupart des pays maritimes disposent de lois et règlements spécifiques sur les gens de la mer. D'autre part, l'OIT a adopté plus de 60 normes de travail maritimes au cours des 87 dernières années. Les normes, adoptées spécifiquement pour les gens de la mer, couvrent une multitude de questions dont l'âge minimum d'entrée dans la vie professionnelle, le recrutement et le remplacement, les examens médicaux, des articles de conventions, le rapatriement, les congés payés, la sécurité sociale, les heures de travail et les temps de repos, l'hébergement des équipages, les papiers d'identité, la sécurité et la santé du travail, le bien-être en mer et dans les ports, la continuité de l'emploi, la formation continue et les certificats de compétence.

La convention N. 147 est l'un des accords de travail internationaux de l'OIT les

plus importants. Selon la convention, les standards à bord des bateaux doivent être similaires à ceux requis par l'OIT concernant la sécurité et la santé, la sécurité sociale, et les conditions de vie et de travail des gens de la mer. En outre, la convention 180 de l'OIT, adoptée en 1996, vise à promouvoir la santé et la sécurité des travailleurs, à améliorer la sécurité maritime et à protéger l'environnement marin. La convention fixe des limites concernant les heures de travail ou le repos des marins à bord du navire, exigeant un maximum de 14 heures de travail par jour et 72 heures par semaine pour les marins à bord d'un navire, avec un minimum de périodes de repos de 10 heures par jour et de 77 heures par semaine.

1.3.2 Règles et règlements de l'UE.

La législation de transport maritime de l'UE vise à appliquer le principe du Traité CE de libre circulation des services dans l'industrie de transport maritime de l'UE et sa conformité avec les règles concurrentielles. Par conséquent, elle vise à améliorer le fonctionnement du marché intérieur dans les services maritimes en promouvant des services de transport sûrs, efficaces, d'un niveau sonore respectant l'environnement et l'utilisateur. Les acquis de transport maritime concernent la libéralisation du marché, les standards de technique et de sûreté, la sécurité, les standards sociaux, et le contrôle de l'aide de l'Etat dans le contexte du marché de transport maritime intérieur.

Les principales règles internationales qui régissent les pratiques et opérations commerciales, et la sécurité en mer, ont été transposées dans la loi communautaire, garantissant leur force légale

et une application uniforme dans tous les Etats membres. Remarquons que, dans ce contexte, la quasi-totalité des 15 Etats membres de l'UE a souscrit au «Code de libéralisation des opérations invisibles courantes» et aux «Principes communs de navigation» de l'OCDE.

Concernant la convention des Nations Unies sur un code de conduite pour les conférences maritimes de ligne, notons que la Communauté ne constitue pas une partie du code, car le code a été déclaré contraire au Traité de Rome en ce qu'il répartit le fret sur la base de parts nationales. Avec l'adoption du règlement (CE) n°1419/2006, les conférences de navigation deviendront illicites en ce qui concerne les échanges commerciaux depuis/vers des ports de la Communauté à l'issue d'une période transitoire expirant le 18 octobre 2008. De plus, relevons que les pays de la CE ont ratifié la convention de l'ONU sur le droit de la mer (CNUDM) et qu'ils ont rejoint la convention MARPOL de 1973, amendée en 1978, la convention SOLAS, et les conventions de LIGNES DE CHARGE. Les 15 pays membres de l'UE ont également souscrit au «Memorandum d'entente de Paris sur le contrôle des navires par l'Etat du port» (MoU), à la «Convention internationale sur les normes de formation des gens de la mer, de délivrance des brevets et de veille», et aux conventions de l'OMI incluant la convention N.147 et la convention 180.

Si nous examinons les règles et règlements de l'UE relatifs aux services de transport maritime, nous constatons un réel progrès grâce à la réalisation d'un marché de services de transport maritimes commun libre de restrictions obtenu au cours des années 1980 et 1990 dans

l'UE. Le dispositif global maritime de 1986 consistant en un ensemble de 4 règlements CE a autorisé la liberté de fourniture de services dans le secteur du transport maritime. Les quatre règlements (règlements du Conseil (CEE) n°4055/86, n°4056/86, n°4057/86, et 4058/86) constituent les règlements de base concernant les opérations et les pratiques commerciales au sein de l'UE. De plus, le règlement du Conseil (CEE) n°3577/92 aménage le cabotage. Selon ce règlement, la liberté d'opérer entre deux ports dans le même Etat membre est offerte à tous les armateurs de la Communauté, mais pas aux armateurs battant pavillon de pays tiers.

Notons enfin que la Commission a également pris des mesures concernant la politique portuaire. En 2001, la Commission adopta la communication «Renforcer la qualité des services dans les ports maritimes : une clé du transport européen». La pierre angulaire de cette communication était une proposition pour une directive concernant l'accès au marché des services portuaires, dont les principes et objectifs furent confirmés par «Le livre blanc sur le transport». Après quasiment trois ans de processus législatif interinstitutionnel, à l'issue de la procédure de conciliation, le Parlement Européen rejeta le texte de compromis. La Commission, considérant qu'il était indispensable dans l'intérêt des opérateurs, autorités et consommateurs d'introduire des règles claires et spécifiques relatives à l'accès au marché des services portuaires, décida d'avancer une nouvelle proposition. L'objectif de la proposition est de garantir la liberté de fournir des services portuaires ou de fonctionner en «auto assistance» dans les ports maritimes pour les fournisseurs

de services portuaires de l'UE, sous réserve d'un certain objectif et de contraintes pertinentes telles que l'espace ou la capacité disponible dans les ports ; la politique de développement du port ; la sécurité du trafic maritime ou les exigences de sécurité dans certains ports ; la protection de l'environnement ; et les «exigences de service public».

Si l'on considère les règlements de l'UE relatifs à la sécurité en mer, notons que la directive du Conseil 95/21/EC, adoptée en juin 1995, vise à améliorer la sécurité maritime dans les eaux communautaires en interdisant la navigation inférieure aux normes. Par ailleurs, la directive du Conseil 93/75, signée le 13 septembre 1993, établit des exigences minimales pour les navires à destination des ports maritimes de la Communauté ou en sortant et transportant des marchandises dangereuses ou polluantes. En ce qui concerne les règlements sur l'environnement, notons que le règlement du Conseil (CE) n°2978/94 de Novembre 1994 régit la mise en place de la résolution de l'OMI A.747(18) relative à l'application due au jaugeage des citernes à ballast à bord des pétroliers à ballast séparé, et que le règlement (CE) n°417/2002 vise à réduire le risque de pollution pétrolière accidentelle en accélérant l'introduction progressive des prescriptions en matière de double coques. De plus, la directive 2000/59/EC sur les installations de réception portuaires pour les déchets d'exploitation des navires et les résidus de cargaison tente de réduire les rejets en mer de déchets d'exploitation des navires et de résidus de cargaison des bateaux utilisant les ports de la Communauté, et particulièrement les rejets illégaux.

I.4. Libéralisation des autres services dans l'UE

Dans les industries de réseau de l'UE, des services d'intermédiation financière et des services de transport ont été réglementés, tel que développé ci-dessus, par des directives spécifiques de l'UE. Mais qu'en est-il des services tels que les services comptables, légaux, d'ingénierie, de tourisme et de commerce en gros ?

I.4.1 La proposition de la Commission de 2004

La première proposition de directive de services, couvrant les services comptables, légaux, d'ingénierie, de tourisme et de commerce en gros, fut présentée par la Commission Européenne en janvier 2004¹⁸.

Elle est également connue sous le nom de «Directive Bolkestein». Ce fameux cadre ou proposition «horizontale» devait établir un cadre légal général applicable en principe à tous les services (sous réserve de quelques exceptions). Le résumé de la proposition déclare que «Faire de l'UE l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde à l'horizon 2010 fait partie intégrante du processus de réforme économique lancé par le Conseil Européen de Lisbonne. Atteindre cet objectif implique qu'il est indispensable d'établir un véritable marché intérieur des services». Plus avant, elle précise que «L'objectif de la proposition ... est d'établir un cadre juridique qui supprime les obstacles à la liberté d'établissement des prestataires de services et à la libre circulation des services entre les Etats membres».¹⁹ La proposition identifie

deux types spécifiques de situations dans lesquelles les obstacles à l'échange commercial de services sont importants. Tout d'abord, «Lorsqu'un prestataire d'un pays de l'UE souhaite s'établir dans un autre Etat de l'UE afin d'y fournir ses services». Ensuite, «Lorsqu'un prestataire souhaite fournir un service depuis son Etat membre d'origine vers un autre Etat membre, notamment en s'y déplaçant temporairement». Par conséquent, la proposition de la directive fournissait un cadre juridique dans le but d'éliminer les obstacles de liberté d'établissement des prestataires de services et de libéraliser la circulation des services. Elle offrait aux prestataires et aux bénéficiaires de services un cadre juridique leur permettant d'exercer ces libertés primordiales.

Il y avait trois catégories majeures d'instruments proposées dans le but d'obtenir un véritable marché intérieur des services. Tout d'abord, afin de promouvoir la liberté d'établissement, la proposition revendiquait des mesures de simplification administrative, comprenant en particulier l'établissement de «points de contacts individuels».²⁰ De plus, elle établissait certains principes pour des régimes d'autorisations, en rapport essentiellement avec les procédures d'octroi d'autorisations. Elle incluait une obligation d'établir la compatibilité de certaines autres exigences juridiques, dans la mesure où les principes de non-discrimination, de nécessité et de proportionnalité étaient respectés. Ainsi espérait-on que les procédures complexes, longues et coûteuses en matière d'autorisations et de permis disparaîtraient essentiellement en raison des restrictions de la somme de documents requis et de l'introduction de procédures électroniques.

Ensuite, afin d'éliminer les obstacles à la libre circulation des services, la proposition faisait appel au principe du pays d'origine, avec certaines dérogations. Selon ce principe, un prestataire est soumis uniquement aux règlements du pays d'origine (dans lequel il est établi) et les autres Etats membres ne doivent pas restreindre les services fournis par ce prestataire. En d'autres termes, le principe du pays d'origine implique qu'une fois qu'un prestataire opère légalement dans un pays membre de l'UE, il peut commercialiser ses services dans d'autres Etats membres sans avoir à se conformer à des règles supplémentaires dans les pays d'accueil. Ce principe élimine les exigences discriminatoires basées sur la nationalité ou la résidence. Le principe du pays d'origine devint le point le plus controversé pour de nombreux Etats membres de l'UE. La liberté de circulation des services devrait également signifier que les bénéficiaires devraient avoir le droit d'utiliser des services d'autres Etats membres de l'UE sans en être empêchés par des mesures restrictives imposées par leur pays. La proposition prévoit également la détermination de règles concernant les cas de détachements des travailleurs par le prestataire²¹.

Enfin, la Directive Bolkestein proposait certains instruments devant accroître la protection du consommateur en fixant certaines règles accroissant la confiance mutuelle entre Etats membres. Elle proposait une harmonisation législative *inter alia* afin de garantir au consommateur une protection équivalente parmi les Etats membres²².

L'approche adoptée par la proposition entraînait une prompt disparition des obstacles les plus faciles à traiter.

Concernant les autres obstacles, la proposition prévoyait l'enclenchement d'un processus d'évaluation, de consultation et d'harmonisation complémentaire des systèmes de réglementation nationale pour les activités de services. La proposition appelait donc à des mesures promouvant la qualité des services, telle que la certification volontaire des activités, ou la coopération entre les chambres de commerce. Elle revendiquait également l'élaboration de codes concernant certaines questions, incluant en particulier les communications commerciales par les professions réglementées.

La proposition Bolkestein était une directive cadre, et ne visait pas à établir des règles détaillées ou à harmoniser toutes les règles dans tous les secteurs de services des Etats membres. Cette tâche en incombait aux directives sectorielles spécifiques. Son étendue était limitée et certains secteurs étaient clairement exclus des règlements proposés. Plus précisément, les services de réseau et de communication électronique tels que la poste, les télécommunications, la distribution de l'électricité, les transports ferroviaires, les aéroports et la radio et télédiffusion n'étaient pas couverts par la proposition. Cependant, l'étendue des services réglementés (tels que les services professionnels, l'ingénierie, la construction et le commerce de détail) et des services non réglementés (tels que le tourisme, le commerce en gros, le traitement des données, la logistique) couverts par la proposition était tout à fait conséquente.

1.4.2 La directive Services de 2006

La version de la directive Bolkestein a provoqué une vaste et virulente levée de boucliers. La proposition fut l'objet d'un

débat public intense, et fut reprise par le Parlement Européen. Le Parlement examina près de 1600 amendements à la proposition et les gouvernements de plusieurs pays s'opposèrent à certains éléments de la directive proposée. La notion étendue du «principe du pays d'origine» était au centre des débats²³. Les autres sujets d'inquiétude exprimés étaient liés à l'idée que les conditions et standards pour les travailleurs ne seraient en aucun cas affectés et à l'exclusion de secteurs du champ de la directive tels que la santé et les services d'intérêt général financés par des fonds publics.

Les inquiétudes formelles relatives au principe du pays d'origine ont été expliquées par Micossi (2006). La «directive proposée envisage une évolution du système prédominant de reconnaissance mutuelle vers une application générale des règles du principe du pays d'origine, avec une liste de dérogations. Cette proposition s'est révélée très controversée, à raison peut-être car elle implique que les services fournis par les résidents d'autres Etats membres aient un accès direct à tous les marchés nationaux de l'Union sans aucun examen des autorités nationales ; la responsabilité de la supervision des prestataires incomberait donc à l'Etat membre d'origine».²⁴

En termes d'économie, on peut arguer que le principe du pays d'origine favorise le prestataire de services. Celui-ci pourrait monter des opérations dans le pays membre de l'UE offrant les règlements sociaux les plus libéraux et utiliser ce pays en tant que base afin d'opérer dans tous les autres Etats membres tout en évitant leurs règlements les plus restrictifs²⁵. Afin d'éviter les délocalisations et une augmentation du chômage, il existe un

risque que les Etats membres se lancent dans une course afin de mettre en place le régime le moins strict possible et de démanteler leurs systèmes existants de protection des consommateurs et des travailleurs. Une conséquence, comme certains pays le craignent, serait que les prestataires de service des Etats membres offrant une faible protection au niveau du droit du travail seraient libres d'importer leurs travailleurs et lois relatives au travail dans le pays hôte, ébranlant ainsi les systèmes de protection sociale les plus cohésifs. Par conséquent, l'opposition la plus vive à la directive proposée, et en particulier au principe du pays d'origine, provint sans surprise de pays tels que la France, l'Allemagne, la Belgique ou l'Autriche. Les autres pays, dont la Grande Bretagne, l'Irlande et la majorité des Etats non membres, soutinrent les principales dispositions de la proposition Bolkestein.

Les amendements finaux à la directive Services (2006), acceptés en décembre 2006, furent très importants. Les modifications furent effectuées par rapport (i) aux changements relatifs à l'interprétation de la liberté de circulation des services, (ii) l'étendue de la directive et (iii) les règles concernant les travailleurs détachés. Le principe du «pays d'origine» fut abandonné. Deux autres concepts furent introduits à la place : (i) le libre établissement des prestataires de services et (ii) la libre circulation des services (respectivement chapitres III et IV de la directive). Le libre établissement des prestataires signifie qu'un accès à une activité de services ne devrait pas être sujette à un processus d'autorisation à moins que : (a) le processus d'autorisation ne soit pas discriminatoire envers le prestataire

en question ; (b) le besoin de processus d'autorisation soit justifié par une raison prédominante en rapport avec l'intérêt public ; et (c) l'objectif poursuivi ne puisse être atteint par une mesure moins restrictive,²⁶. De même, la liberté de fournir des services est interprétée comme «le droit des prestataires de fournir des services dans un Etat membre autre que celui dans lequel ils sont établis». Si l'accès à la fourniture de services est soumis à la conformité avec certaines exigences, elles devraient respecter les principes de (i) non-discrimination, (ii) nécessité (l'exigence doit être justifiée pour des raisons d'ordre public, de sécurité publique,...) et (iii) proportionnalité (l'exigence doit être pertinente afin d'obtenir l'objectif poursuivi)²⁷. Par conséquent, les prestataires de services sont soumis aux règlements et exigences du pays de destination et non d'origine.

Les amendements du Parlement exclurent les services suivants du champ de la directive : (i) services de communication électronique, (ii) services de transport, incluant transport urbain, taxis et ambulances ainsi que services portuaires, (iii) services financiers (tels qu'activités bancaires, crédit, assurances et réassurances, régimes complémentaires de retraite ou régimes de pensions de retraite, titres, fonds de placement), (iv) les services audiovisuels, (v) les activités de jeux de hasard (incluant les transactions de loteries et paris), (vi) les services sociaux dans le domaine du logement, des garderies et du soutien aux familles ; (vii) les questions liées à la fiscalité, activités en rapport avec l'exercice d'une autorité officielle dans un Etat membre (incluant les notaires) et (viii) les services de soins médicaux privés et publics offerts par des

professionnels de la santé aux patients, incluant les services pharmaceutiques. Les dispositions relatives aux droits des travailleurs détachés furent également abandonnées. Afin de restaurer la confiance et d'assurer que la nouvelle loi ne mine pas des systèmes de protection sociale plus «cohésifs», l'article 1.6 déclare que «Cette directive n'affecte pas le droit du travail, c'est-à-dire toute disposition juridique ou contractuelle concernant les conditions d'emploi, les conditions de travail,...». Par conséquent, la nouvelle directive fut édulcorée en comparaison à la proposition de la Commission. Elle devra être considérée sur le long terme. La directive devrait amener une libéralisation progressive en matière de fourniture de services. Elle devrait mener à un ensemble de mesures incluant une harmonisation ciblée, une coopération administrative, et à encourager le développement de codes de conduite relatifs à des questions spécifiques.

Notes

¹La «fourniture transfrontalière» est analogue au commerce des biens, et se produit lorsqu'un service traverse une frontière nationale, par exemple le transport aérien ou maritime transfrontalier, l'achat de logiciels ou d'assurance auprès d'un fournisseur situé à l'étranger, ainsi que du conseil juridique provenant de l'étranger par courrier ou téléphone. D'autre part, il y a «consommation à l'étranger» lorsque le consommateur voyage vers le territoire du prestataire de services, par exemple pour le tourisme, l'éducation, les services de santé, et une visite à un cabinet de juristes à l'étranger. Alors que la «présence commerciale» implique un investissement étranger direct – par exemple lorsqu'une banque étrangère, une compagnie d'électricité ou un opérateur de télécommunications établit une branche, une filiale ou une unité de production sur le territoire d'un autre pays – il y a «circulation des personnes» lorsque des prestataires de services indépendants ou des employés d'une entreprise multinationale se rendent provisoirement dans un autre pays pour des activités professionnelles de consultants ou de constructeurs.

² Lorsqu'il est impossible d'atteindre par le principe de la concurrence des objectifs considérés comme souhaitables d'un point de vue social, les pouvoirs publics peuvent imposer une obligation de service public (OSP) aux entreprises gazières

sous la forme des mesures les moins susceptibles à déformations.

³ Le GNL permet de transporter et de stocker le gaz naturel sous forme liquide, ce qui induit moins d'espace que sous forme gazeuse. Refroidi à environ -161°C à pression atmosphérique, le gaz naturel se condense pour prendre la forme de gaz naturel liquide (GNL). Un volume de ce liquide occupe environ 1/600^{ème} du volume du gaz naturel. Le GNL pèse moitié moins que l'eau, en fait environ 45%. Il est inodore, incolore, non-corrosif et non-toxique. Sous forme vaporisée, il ne brûle qu'à des concentrations de 5 à 15 % mélangé à l'air. Ni le GNL ni sa vapeur ne peuvent exploser dans un espace non-confiné. Sachant que le GNL occupe moins d'espace et pèse moins lourd, cette forme facilite son stockage et son transport.

⁴ Le principe NPF impose aux états membres l'obligation de ne pas faire de discrimination parmi les fournisseurs de services et les services étrangers.

⁵ Cf. www.encharter.org.

⁶ Il y a fondamentalement quatre types de dégroupements : de capital social, légal, de gestion et de comptabilité. Le dégroupement comptable est la forme la plus faible par le biais de laquelle l'entreprise affecte différents comptes pour son système et pour ses activités concurrentielles, et doit facturer aux activités concurrentielles les mêmes honoraires pour l'utilisation du système que pour des tiers. Cela est destiné à éviter les subventions croisées entre le système et des activités concurrentes. Le dégroupement de la gestion requière que différentes personnes assurent la responsabilité de la gestion du système et des activités concurrentielles, et que les activités du système ne soient pas en mesure de passer des informations sur les questions des concurrents. Le dégroupement légal va plus loin, avec une entité légale entièrement séparée qui gère le système. Toutefois, même dans ce cas, le personnel qui travaille pour l'activité du système sera conscient des intérêts financiers de l'organisation mère et des ses activités concurrentielles, et pourra prendre des décisions pour les pousser. Seul le dégroupement de capital social – lorsque le système est une organisation indépendante plutôt qu'une filiale – peut totalement supprimer les incitatifs pour favoriser les participants d'un marché par rapport à d'autres.

⁷ Groupe de régulateurs européens dans le domaine de l'électricité et du gaz mis en place par décision de la commission du 11 novembre 2003 (OJ 2003 L 296/34).

⁸ Au sein du Forum européen de régulation du gaz (Forum de Madrid), les participants comprennent les autorités nationales de régulation, les états membres, la commission européenne, les opérateurs de réseaux, les fournisseurs et négociants en gaz, les consommateurs, les utilisateurs de réseaux, et les organismes d'échange du gaz.

⁹ Association européenne pour la rationalisation des échanges d'énergie est un groupe composé des représentants des différents acteurs du gaz, fournissent des pratiques opérationnelles communes pour l'harmonisation technique.

^{9b} Le 17 septembre 2007, les représentants de l'Union Européenne ont proposé une nouvelle réglementation visant à ouvrir le marché européen de l'énergie, le rendant plus compétitif et moins dominé par les monopoles nationaux. La Commission vise à séparer la production et l'offre des réseaux

de distribution. Elle préfère dégroupier la propriété tout en proposant une seconde option « l'opérateur de système indépendant » qui permettrait aux entreprises existantes intégrées verticalement de conserver la propriété du réseau à condition que les actifs soient effectivement dirigés par une entreprise ou une entité entièrement indépendante de l'entreprise.

Par ailleurs, la Commission exige que la séparation effective entre les opérateurs de système de distribution et les activités d'offre et de production s'établisse non seulement au niveau national mais aussi à travers l'Europe. De plus, la Commission propose des mesures pour renforcer et garantir l'indépendance des régulateurs nationaux dans les États membres. Elle suggère la création d'une Agence pour la Coopération des Régulateurs Nationaux d'Énergie disposant de pouvoir de décisions coercitifs, en complément des Régulateurs Nationaux. Cela permettrait à l'UE de développer un véritable réseau fonctionnant comme un maillage unique, en encourageant la diversité et la sécurité d'approvisionnement. La Commission propose également un nouveau Réseau Européen des Opérateurs de Système de Distribution. Enfin, la Commission a pour objectif d'améliorer le cadre législatif pour faciliter l'accès de tiers aux principales infrastructures, accroître la transparence du marché, inciter à l'intégration du marché et améliorer l'accès des usagers particuliers. Le programme de l'UE attend encore l'approbation des gouvernements et des Parlements nationaux.

¹⁰ Le 17 septembre 2007, les représentants de l'Union Européenne ont proposé une nouvelle réglementation visant à ouvrir le marché européen de l'énergie le rendant plus compétitif et moins dominé par les monopoles nationaux. La Commission a insisté sur sa volonté d'inclure à la législation des mesures drastiques : forcer l'ouverture d'entreprises comme Électricité de France afin d'inciter à davantage de concurrence. Face à la résistance en France et en Allemagne, la Commission a proposé une seconde option, moins rigoureuse concernant « l'opérateur de système indépendant ». Cette trajectoire placera le contrôle des réseaux de transmission dans des mains indépendantes sans modifier leur propriété. D'un autre côté, l'option plus dure de « séparation de propriété » aurait obligé les entreprises détenant à la fois les réseaux de transports et les services de vente d'énergie aux consommateurs à se séparer d'une de leurs activités. De plus, la Commission propose des mesures pour renforcer et garantir l'indépendance des régulateurs nationaux dans les États membres. La Commission suggère d'établir une Agence pour la Coopération des Régulateurs Nationaux d'Énergie, disposant de pouvoir de décisions coercitifs, en complément des Régulateurs Nationaux. Par ailleurs, la Commission propose un nouveau Réseau Européen des Opérateurs de Système de Distribution. Enfin, la Commission a pour ambition d'améliorer le cadre législatif pour faciliter l'accès aux principales infrastructures de tiers, augmenter la transparence sur le marché, accroître l'intégration du marché et améliorer l'accès aux consommateurs particuliers. Le programme de l'UE a encore besoin de l'accord des gouvernements et des Parlements nationaux.

^{10b} Les services de télécommunication de base comprennent les services locaux, longue distance et internationaux pour une utilisation non-publique.

¹¹ Le principe NPF tel qu'explicité plus haut impose aux états membres l'interdiction de discrimination entre des services et des prestataires étrangers. D'autre part, le principe TN impose une interdiction de discrimination entre des services et des fournisseurs étrangers et des services et fournisseurs nationaux I.

¹² GATS, Annexe sur les négociations sur les télécommunications de base.

¹³ On dit qu'une entreprise occupe une position dominante sur un marché (PDM) lorsqu'elle en détient une part égale ou supérieure à 25%.

¹⁴ Les banques classent leurs actifs et leurs lignes hors bilan dans une des deux catégories suivantes : portefeuille bancaire et portefeuille de négociations. La plupart des transactions à court et à long terme sont détenues dans le portefeuille bancaire qui fait l'objet d'exigences réglementaires en termes de capital pour le risque de crédit résultant de ces transactions. D'autre part, le portefeuille de négociations est composé de positions en titres et commodités financiers détenus à des fins commerciales ou pour couvrir d'autres éléments de ce portefeuille. Celui-ci comprend la plupart des produits dérivés tels que les contrats financiers à terme, les contrats d'échange de devises et de taux d'intérêt, les options sur les titres, etc., et fait l'objet d'exigence de capital pour le risque du marché.

¹⁵ Voir <http://www.imf.org/external/np/fsap/fsap.asp>

¹⁶ Voir Bank for International Settlements (2006) pour la dernière documentation sur Bâle II

¹⁷ Les exemptions au titre de la NPF auraient pu être recherchées lors de la ratification des accords GATS et pour les pays accédant au moment de l'accession. Elles sont contenues dans des listes propres aux pays et ne doivent normalement pas excéder dix ans. Il s'agit de principes négociables, ce qui signifie que les membres de l'OMC peuvent décider de la mesure dans laquelle ils autorisent la participation étrangère sur leur marché et sous quelles conditions vis-à-vis des quatre modes de fourniture.

¹⁸ Commission Européenne (2004), p. 3.

¹⁹ Ibidem.

²⁰ A ce stade, un prestataire devrait être capable de remplir toutes les formalités administratives électroniquement.

²¹ Articles 24 et 25 de la proposition.

²² Celle-ci se réfère *inter alia* aux obligations concernant l'information, l'assurance professionnelle, le règlement de conflits, et l'échange d'informations sur la qualité du prestataire.

²³ C. McCreevy, Déclaration au Parlement Européen sur la Directive des Services, Séance Plénière du Parlement Européen, Strasbourg, 8 mars 2005

²⁴ Micossi (2006), p.5

²⁵ Par exemple, une simplification administrative pourrait ébranler des normes assurant un fonctionnement correct des systèmes de soins de santé (tels que les exigences relatives au nombre minimum d'employés, aux prix obligatoires, aux limites fixées sur la base d'une distance géographique minimale). Ceci pourrait ébranler le système de couverture de soins de santé de certains pays.

²⁶ Directive sur les Services (2006), chapitre 4, Article 9.

²⁷ Directive sur les Services (2006), chapitre 4, Article 16.

II. Le rôle des services en tant que facteur d'intégration d'Euromed

(section réalisée par Fabien Bertho et Patrick Messerlin)

Cette partie a pour objet de présenter une vue du secteur des services dans cinq pays MENA (ci-après MENA5), notamment les secteurs de services « fédérateurs ». Des services fédérateurs performants sont essentiels car ils constituent un élément clé pour les coûts de transaction dans le commerce des biens et services – tels qu'un transport maritime performant pour le commerce des marchandises, un transport aérien performant pour les touristes étrangers et autochtones, des télécommunications nécessaires pour tous les secteurs, y compris pour des activités extraterritoriales dans les services informatisés (centres d'appel, externalisation des processus d'entreprise, etc) un secteur bancaire performant, notamment pour canaliser les IDE actifs et optimiser leur affectation nationale, etc.

Dans les économies modernes où, pour tirer le meilleur profit possible de la division internationale du travail, il faut passer par des processus productifs encore plus fragmentés, il est primordial de relier les économies entre elles. Les barrières entre les services fédérateurs peuvent prendre la forme de contraintes physiques (manque d'interconnexion entre les réseaux nationaux), mais leur nature est principalement réglementaire. Accroître la commerciabilité de tels services nécessite donc des réformes et un mélange de coopération et de concurrence – « une intégration plus profonde » – entre les pays.

II.1. Importance des secteurs de réseaux et services dans les cinq pays MENA

Cette section présente brièvement le PIB et la structure de l'emploi dans le secteur des biens et services au sein du MENA5, ainsi que l'évolution sur la dernière décennie. Cette description présente peu d'intérêt sans une comparaison entre le MENA5 et d'autres pays. Pour une telle approche, il faut définir des « groupes de référence » pour ces pays pour permettre la comparaison avec les pays du MENA5. Deux groupes de références sont utilisés pour la suite.

Le premier groupe de référence est principalement défini selon des critères économiques. Une possibilité aurait pu consister à prendre le groupe des pays en voie de développement à revenus moyens inférieurs, tels que définis par la Banque Mondiale. Mais un tel groupe de référence aurait impliqué des restrictions trop importantes quant aux données. En outre, sa portée (le fait qu'il renferme un grand nombre de pays) constitue égale-

ment une faiblesse dans la mesure où de nombreux pays inclus dans ce groupe de référence ne partagent pas certaines caractéristiques importantes du MENA5 (par exemple, la taille, situation enclavée, etc.). Le document considère donc un groupe de référence plus restreint constitué de sept pays (ci-après G7) : Bulgarie, Colombie, République Dominicaine, Paraguay, Pérou, Roumanie et Thaïlande. Le tableau 1 montre que, dans le monde actuel, les pays de G7 sont les plus proches du MENA5 en termes de dimension (PIB, que ce soit en dollars US constants ou en terme de parité des pouvoirs d'achat, et population) et de PIB par personne. Ils partagent également d'importantes caractéristiques géographiques pour les services fédérateurs. La Turquie et la Thaïlande, par exemple, sont d'importantes plaques tournantes régionales en termes d'aéroports et de communications, la Jordanie et le Paraguay sont des pays enclavés. Enfin, G7 inclut deux très récents États Membres de la CE dont la situation est donc restée proche de celle du MENA5 jusqu'au milieu des années 2000.

Tableau 1 : les cinq pays MENA et les «groupes de référence»

	Reference groups	GDP (2004)		GDP Growth [a]		Population (millions)	GDP per capita		
		(USD)	(PPP)				(PPP)	GDP Growth [a]	
		[a]		85-04	95-04		2004	85-04	95-04
Turkey		229225	553811	4.1	3.8	71.7	7724	2.2	2.1
Thailand	G7	150077	505332	6.1	2.5	63.7	7933	4.8	1.5
Egypt		117249	304920	4.2	4.7	72.6	4200	2.2	2.7
Colombia	G7	93886	311831	3.2	1.8	44.9	6945	1.3	0.1
Czech Republic	G6	62612	182659	1.1	2.5	10.2	17937	1.2	2.7
Peru	G7	60886	148902	2.3	2.9	27.6	5395	0.4	1.3
Hungary	G6	53776	155096	1.3	3.6	10.1	15399	1.6	3.8
Romania	G7	46937	180739	-0.1	1.9	21.7	8329	0.1	2.4
Morocco		40200	126739	3.3	4.1	29.8	4253	1.6	2.7
Slovakia	G6	24190	72430	1.7	4.3	5.4	19251	1.5	4.2
Tunisia		23126	73527	4.2	5.1	9.9	7427	2.5	3.9
Dominican Rep.	G7	21789	60394	4.4	5.4	8.8	6863	2.7	3.8
Slovenia	G6	21688	38406	2.3	3.8	2.0	13437	2.3	3.8
Bulgaria	G7	15265	61901	0.5	1.6	7.8	7936	1.2	2.5
Jordan		10476	25731	3.6	4.3	5.4	4765	-0.3	1.3
Latvia	G6	10368	25673	0.9	5.6	2.3	11148	1.5	6.7
Paraguay	G7	8238	28902	2.4	1.2	6.0	4817	-0.3	-1.3
Estonia	G6	6954	17180	1.2	5.7	1.3	12773	1.8	6.6

Source: World Development Indicators, World Bank. Note: [a] in million constant 2000 US dollars.

Une telle comparaison doit être abordée avec beaucoup de précautions. Le tableau 1, notamment, montre que les pays de référence n'ont pas tous la même histoire économique, comme l'indiquent les taux de croissance différents sur les vingt dernières années. Les taux de croissance des PIB du MENA5 sont plus élevés que ceux de G7. Mais le taux de croissance de leurs PIB par personne offre une image contrastée. Au cours des 20 dernières années (1985-2004), le taux de croissance annuel par personne du MENA5 est pratiquement identique au taux de croissance correspondant de G7 (1,5 pour cent). Mais sur la dernière décennie (1995-2004), il est supérieur d'un point de pourcentage – reflet d'une croissance démographique plus faible allié à une croissance du PIB plus forte. Cette évolution récente amène à s'intéresser à l'importance de la qualité de l'éducation à long terme dans les pays du MENA5 – une population jeune mais souffrant d'une éducation médiocre ou inadaptée peut présenter pour la croissance à venir un handicap aussi important qu'une population plus âgée et sur le déclin (la Bulgarie en est le meilleur exemple).

Cela étant dit, en limitant la comparaison aux critères économiques, on passerait

à côté du fait important que le MENA5 est lié à la CE par de nombreux accords – il est donc inévitablement influencé par l'*acquis communautaire* de la CE. Le cadre réglementaire étant crucial pour le secteur des services, il est important de définir un autre groupe de référence (ci-après G6) constitué des 5 nouveaux États Membres de la CE (République Tchèque, Estonie, Lettonie, Slovaquie et Slovaquie).

Comme le montre le tableau 1, il existe des différences considérables entre G6 et MENA5 en termes de niveau et de taux de croissance. Tous les pays de G6 sont notablement plus riches que le MENA5. Le taux de croissance du PIB du MENA5 est nettement supérieur à celui de G6 (le double) sur les vingt dernières années (1985-2004) et identique sur la dernière décennie (1995-2004). Le taux de croissance du PIB par personne est identique sur les vingt dernières années, mais celui de G6 par personne est pratiquement le double de celui du MENA5 par personne.

Le secteur des services : parts du PIB et de l'emploi et productivité du travail

Le tableau 2 répartit l'ensemble des secteurs des services selon deux composantes¹ majeures. Les « services fon-

Tableau 2 : Structure du PIB par type d'activités économiques (en % du PIB)

Table 2. The Gross Domestic Product structure by kind of economic activity (in percent GDP)														
Sectors	Egypt [a]		Morocco		Jordan		Tunisia		Turkey		G7 [a]		G6	
	1994	2004	1994	2004	1994	2004	1994	2004	1994	2004	1994	2004	1994	2004
Agriculture, fishing & forestry	16.9	15.1	18.5	19.4	5.4	2.8	14.4	14.3	15.4	11.6	12.3	10.8	5.9	3.9
Mining, quarrying & fuel	8.2	12.6	1.8	1.7	2.9	2.7	4.5	4.0	1.4	1.2	6.8	8.2	1.4	0.7
Manufacturing industries	17.2	18.3	17.0	19.7	15.8	18.8	21.3	20.2	22.0	20.9	19.3	21.1	23.9	23.7
Electricity, water & gaz	2.1	1.9	7.6	4.3	2.4	2.6	2.1	1.6	2.9	3.4	2.2	2.8	5.0	3.6
Construction	5.2	4.1	4.3	5.1	8.4	4.7	5.7	5.8	6.8	3.7	6.8	4.7	6.1	5.9
Total agri. & industry	49.6	52.0	49.4	50.2	34.9	31.6	48.1	45.9	48.4	40.8	47.4	47.5	42.3	37.8
Commerce, rest. & hostels	17.8	13.9	19.8	14.8	10.6	10.4	18.1	16.9	19.6	21.2	18.4	17.0	13.8	14.1
Transport, comm. & storage	10.8	9.7	6.0	7.7	14.6	16.7	8.7	10.4	13.2	14.8	7.5	7.7	9.1	9.7
Finance, insurance & banking	3.8	7.7	..	0.0	18.6	19.6	5.1	3.9	3.0	5.2	10.9	9.1	5.4	4.1
Core services	32.3	31.3	25.7	22.4	43.8	46.7	31.8	31.2	35.8	41.1	36.9	33.8	28.3	27.9
Housing	1.7	3.5	..	0.0	..	4.7	..	3.8	3.3	4.4	..	..	12.2	15.0
Government services	7.8	10.2	12.2	16.5	18.8	18.8	15.4	15.1	8.9	10.2	..	..	14.0	15.8
Other other services [b]	8.5	3.0	12.7	10.9	2.5	-1.8	0.5	4.1	3.7	3.6	..	..	3.2	3.5
Other services	18.0	16.7	24.9	27.4	21.3	21.7	20.1	23.0	15.8	18.1	15.7	18.7	29.4	34.3
All services	50.4	48.0	50.6	49.8	65.1	68.4	51.9	54.1	51.6	59.2	52.6	52.5	57.7	62.2

Sources: Arab Monetary Fund, Eurostat, CEPALSTAT, Institut National des Etudes Statistiques de Roumanie, Bank of Thailand, State Institute of Turkey.
Note: [a] Includes adjustments described in footnote attached to the text. [b] For description, see text.

damentaux » incluent les services fédérateurs clés. Par opposition, les « autres services » regroupent des services principalement non commercialisables (logement, services gouvernementaux et un grand nombre « d'autres autres services »²). Ce qui suit traite donc principalement des services fondamentaux.

Le tableau 2 amène plusieurs observations intéressantes en termes de niveau et de structure de la part des services fondamentaux dans le PIB. Cette part divise les pays du MENA5 en deux sous-groupes. La part des services fondamentaux dans le PIB en Égypte, au Maroc et en Tunisie est notablement inférieure à la part moyenne de G7, mais tend à être supérieure lorsqu'on la compare à la part moyenne de G6. La Turquie et la Jordanie présentent des parts supérieures ou nettement supérieures aux parts moyennes de G7 et G6, respectivement. Mais il y a une différence clé entre ces deux pays du MENA5. La spécificité de la Jordanie en termes de services reflète une autre spécificité – un secteur agricole minimal. Par opposition, pour la Turquie, la part des services fondamentaux cohabite avec des secteurs industriels et agricoles importants.

Ensuite, la part des « autres services » dans le PIB du MENA5 est notablement supérieure à la part moyenne correspondante de G7, et nettement inférieure à la part moyenne de G6, à l'exception du Maroc qui est plus près de G6 à cet égard – et donc très différent des quatre autres pays du MENA5.

Tous services considérés, tous les pays du MENA5 à l'exception de la Jordanie

présentent des parts du PIB légèrement inférieures à la part moyenne de G7, et nettement inférieure à la part moyenne de G6 – hormis la Turquie en 2004. En d'autres termes, les quatre pays du MENA5 semblent présenter un secteur de services « limité » en termes de taille et de structures (en raison des services fondamentaux par rapport à G7, et des autres services par rapport à G6). La Jordanie affiche une part (développée) toujours nettement supérieure pour tous les services, une caractéristique que la Turquie affichait en 2004.

S'agissant de l'évolution des parts des secteurs des services dans le PIB, La répartition des pays du MENA5 en deux sous-groupes constatée ci-dessus se vérifie. L'Égypte, le Maroc et la Tunisie affichent une part stagnante ou en baisse pour les services fondamentaux (une caractéristique que montraient également G7 et G6). La Jordanie et la Turquie présentent des parts croissantes du PIB pour les services fondamentaux, alors que la Turquie affiche la même évolution pour les « autres » services, comme c'est le cas pour G6.

Le tableau 2 permet de faire une dernière observation importante. Il n'existe pas de preuve claire d'une corrélation positive ou négative entre l'évolution de la part des services fondamentaux et l'évolution de la part de l'industrie dans le PIB. Dans le cas de l'Égypte, du Maroc et de la Turquie, les deux parts évoluent dans des directions opposées, suggérant une spécialisation accrue dans une de ces deux activités (l'industrie pour l'Égypte et le Maroc, les services pour la Turquie). Dans le cas de la Jordanie, les deux parts augmentent, ce qui suppose un schéma d'évolution plus complexe.

Le tableau 3 présente les données disponibles sur l'emploi et la productivité du travail dans le secteur des services. La part de l'emploi dans les services (qui, comme prévu, augmente doucement dans presque tous les pays observés) ne montre pas la même répartition parmi le MENA5 que les parts sectorielles observées plus haut. Cette fois, L'Égypte et la Turquie sont relativement proches, la Jordanie et le Maroc occupant chacun une extrémité. Par opposition, la productivité apparente du travail dans les services place la Turquie au sommet du spectre (l'Égypte et le Maroc affichant des productivités très proches) avec une productivité du travail deux fois supérieure à celle des autres pays du MENA5 et de G7, où la productivité du travail est très semblable. La Turquie est le seul pays du MENA5 dont la productivité apparente du travail est proche de la productivité moyenne

observée dans les pays de G6, si l'on excepte la Slovaquie qui évolue dans une autre catégorie.

En résumé, les pays du MENA5 semblent souvent connaître une situation intermédiaire entre G7 et G6. Les comparaisons appelées avec G7 tendent à diviser les pays du MENA5 en deux groupes.

L'Égypte, le Maroc et la Tunisie tendent à se caractériser par un secteur des services plus petit et moins croissant (voire stagnant) que la Jordanie et la Turquie proches – pour différentes raisons – de G7. Les comparaisons avec G6 montrent des différences considérables avec le MENA5, quoi que moins prononcées en ce qui concerne la Jordanie et la Turquie (en fonction des critères).

Tous ces résultats peuvent être interprétés en termes de services commercialisables et non commercialisables. Comme cela a été montré plus haut, les services fondamentaux sont largement commercialisables. Les parts réduites et stagnantes dans ces secteurs soulèvent la question de l'ouverture à la concurrence étrangère dans les pays du MENA5, question qui va être traitée maintenant.

Tableau 3 : Emplois et productivité du travail dans les services

	Employment in services (% of total employment)			Labour Productivity [c]	
	2000	2003		2000	2003
Egypt	49.1	50.4		5503.3	5442.3
Jordan	72.7	74.2		..	..
Morocco	32.0	35.9	[d]	5679.1	5769.2
Tunisia	..	..		..	..
Turkey	40.0	43.4		11856.8	11949.4
Bulgaria	45.5	57.1		4448.0	4606.8
Colombia	73.3	60.2	[e]	4482.3	4410.7
Dominican Rep. [a]	55.8	63.0		..	..
Paraguay [b]	51.4	52.7		..	..
Peru	74.4	78.6		..	..
Romania	32.9	35.3		5016.2	6151.5
Thailand	31.0	34.5		..	..
Czech Republic	54.8	54.8	[f]	10271.2	11409.9
Estonia	59.5	60.1		8182.9	9687.9
Latvia	60.1	59.4	[g]	9087.3	7933.2
Hungary	58.7	58.9		10234.6	..
Slovenia	52.3	50.8	[h]	27629.1	24749.7
Slovakia	56.1	56.2		11220.0	9965.4

Source: World Development Indicators, International Labor Organisation.

Note: [a] Year 2002. [b] Year 1999. [c] Value added in services (constant USD 2000) divided by labor force in services. [d] Labor productivity for 2000.

[e] Labor productivity for 2001.

[f] Labor productivity for 2004.

[g] Labor productivity for 2002.

[h] Labor productivity for 1999.

Le commerce des services du MENA5 : vue d'ensemble

Le secteur des services fondamentaux du MENA5 (le seul susceptible d'être notablement influencé par la concurrence des prestataires de service étrangers) est-il ouvert à l'influence des marchés mondiaux ? Cette question mérite d'être traitée en deux parties. Le secteur des services fondamentaux de chaque pays MENA est-il plus (ou moins) ouvert à la concurrence étrangère que le secteur des biens ? Est-il plus (ou moins) ouvert que le secteur des services fondamentaux dans les pays de G6 et G7 ?

Le tableau 4 fournit trois ratios fondés sur le commerce, permettant d'évaluer l'ouverture du secteur des services (c'est à dire, *de facto* le secteur des services fondamentaux) par comparaison avec le secteur des biens dans le même pays. Les ratios « ouverture du commerce » (exportations plus importations en pourcentage du PIB pour 2004) et « pénétration des importations » (importations

en pourcentage de la consommation domestique définie comme le PIB moins les exportations plus les importations pour 2004) donnent une première idée de l'exposition aux opérateurs étrangers au travers du commerce international. Tous deux montrent une exposition au commerce étranger (souvent nettement) inférieure pour le secteur des services fondamentaux que pour le secteur des produits.

En passant des comparaisons au sein des pays aux comparaisons entre pays, le tableau 4 indique que l'exposition des pays du MENA5 au commerce mondial en matière de services est supérieure à celle observée pour G7, mais relativement proche de celle constatée pour G6.

À ce niveau, une perspective historique sur les vingt dernières années s'avère utile. La figure 1 sur le taux d'ouverture du commerce entre 1987 et 2005 montre une certaine « normalisation » des économies du MENA5 depuis la fin

Tableau 4 : Ouverture à la concurrence étrangère dans les biens et services : sélection de pays

	Border trade: Goods		Border trade: Services		Inward FDI flows [c]		Inward FDI stock [f]	
	Trade	Import	Trade	Import	Goods and	Services	per	per
	Openness	Penetration	Openness	Penetration	services	[e]	capita	labor
	[a]	[b]	[a]	[b]	[d]		7	8
	1	2	3	4	5	6		
Egypt	39.6	23.8	28.2	10.6	1.9	21.1	390	1263
Jordan	97.8	48.8	36.9	22.0	5.9	..	935	2775
Morocco	52.6	30.8	20.3	7.0	4.1	25.9	756	2052
Tunisia	77.5	41.9	20.0	6.7	2.9	5.3	1688	4398
Turkey	52.2	29.0	10.9	3.4	1.4	..	585	1583
Bulgaria	96.9	50.2	29.7	14.5	9.3	51.7	1185	2949
Colombia	34.2	16.3	6.4	4.1	4.1	55.2	805	1642
Dominican Rep.	74.9	43.5	25.6	6.3	4.1	91.6	588	1359
Paraguay	116.9	61.8	18.2	5.6	1.3	50.5	197	421
Peru	32.2	14.5	6.7	3.7	2.6	..	568	1190
Romania	71.0	36.6	9.9	6.2	5.2	..	1101	2321
Thailand	110.8	54.3	26.0	14.3	1.8	..	880	1583
Czech Republic[g]	110.6	55.1	16.7	8.1	7.2	62.0	5834	10479
Estonia	128.6	62.1	42.1	17.6	11.6	79.9	9194	16275
Latvia	81.6	42.3	21.7	9.1	3.7	..	2093	3697
Hungary	114.0	56.8	20.3	10.1	5.1	..	6112	12781
Slovenia	101.5	50.7	19.0	8.4	2.4	..	4040	7944
Slovakia [g]	136.2	67.8	19.4	9.4	6.2	..	2845	5102

Sources : World Development Indicators. UNCTAD for Inward FDI.

Notes: [a] exports plus imports in % of GDP. [b] imports in % of domestic consumption. [c] FDI: foreign direct investments.

[d] Inward FDI in % of GDP (averages 2000-2005). [e] Inward FDI in services in % of inward FDI in goods and services (three last available year

[f] FDI stock per capita (2005). [g] Border trade for 2003.

des années 1980. Alors qu'au cours des premières années, le MENA5 se caractérisait par une plus grande ouverture du commerce en termes de services par rapport aux pays de référence de G7 (la Jordanie occupant une position extrême), les pays du MENA5 affichent, dans les dernières années de la période considérée, des ratios d'ouverture du commerce plus proches du groupe de référence G7. La comparaison avec G6 est difficile en raison du manque de données sur un grand nombre d'années, mais la différence semble moindre.

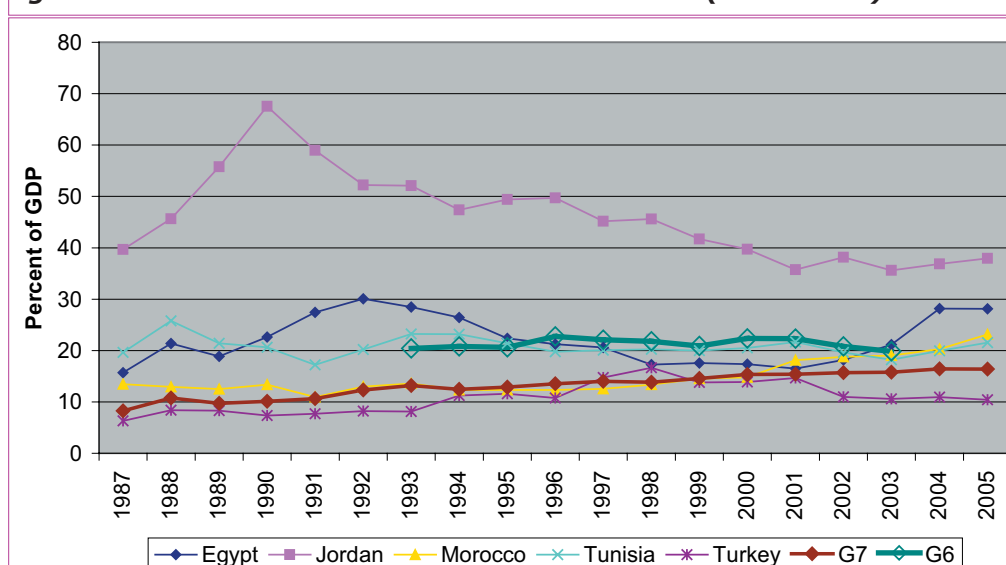
Cela étant dit, un plus faible taux d'ouverture pour les services (par rapport aux biens) fondé sur le commerce frontalier n'a rien de très surprenant. Comme le reconnaît depuis longtemps la littérature économique, la plupart des services exigent que les prestataires soient proches des consommateurs – pour des raisons de simultanéité (un service doit être produit au moment où il est utilisé) ou pour de nombreuses autres raisons évidentes (langue, tradition, etc.). En conséquence, observer uniquement l'ouverture en termes de commerce frontalier n'offre qu'une

vision réduite. Une vue plus complète devrait donc inclure des données concernant les investissements directs à l'étranger (IDE). Le tableau 4 présente quatre ratios d'ouverture fondés sur les IDE. La part du PIB sur les IDE entrants en matière de biens et services dans le MENA5 correspond à la moitié des parts moyennes observées pour les pays de G7 et G6. En outre, la part des IDE entrants en terme de services comparée aux IDE entrants en termes de biens et services dans le MENA5 est nettement inférieure aux parts moyennes correspondantes pour les pays de G6 et G7.

Le tableau 4 fournit deux derniers ratios intéressants pour l'évaluation du rôle des IDE dans les économies domestiques. Les ratios de provision des IDE par personne et par emploi sont les indicateurs les plus proches du taux capital-travail, une variable importante pour comprendre les avantages comparatifs à long terme. Les pays du MENA5 affichent des ratios supérieurs à ceux des pays de G7, mais nettement inférieurs à ceux de G6.

En somme, des signes montrent que l'ouverture du secteur des services des

Figure 1 : Ouverture commerciale des services 1987-2005 (en % du PIB)



pays du MENA5 sur l'économie mondiale est inférieure à l'ouverture du secteur des biens pour ces mêmes pays, ainsi qu'à celle du secteur des services pour les pays de G7 et (moins nettement) de G6.

Les barrières au commerce des services vues sous un autre angle

L'exposition moindre des services aux IDE étrangers résulte-t-elle des réglementations anti-concurrentielles dans les économies du MENA5 ? Les références disponibles permettant de répondre directement à cette question ont été présentées dans la première partie. Il est intéressant de les compléter par des indications sur les barrières aux activités fournies par la base de données Doing Business établie par la Banque Mondiale.³ Ces indications ne précisent pas si ces barrières sont discriminatoires ou non. Néanmoins, elles tendent à le devenir vis à vis des opérateurs étrangers car elles s'appliquent aux nouvelles

activités – et les activités étrangères sont essentiellement nouvelles.

Le tableau 5 présente quatre indicateurs réglementaires exprimés en terme de classement des pays (colonnes 1 à 4). La colonne concerne les réglementations sur le commerce transfrontalier (procédures d'importation et d'exportation) et évalue leur pouvoir restrictif par le nombre de documents et le temps nécessaire pour effectuer les procédures, et les coûts d'importation et d'exportation par conteneur. Alors que cet indicateur saisit avec justesse les réglementations appliquées au commerce des biens, les trois autres s'intéressent aux procédures liées à l'investissement, c'est-à-dire la protection des investisseurs, l'obtention de crédits, et l'enregistrement du patrimoine. Elles s'appliquent donc aux biens et aux services.

Le tableau 5 est riche en enseignements. Pour le MENA5, les classements

Tableau 5 : Barrières réglementaires dans les biens et services : sélection de pays

	Country ranking				Cost-related indicators		
	Goods	Goods and services			Goods		Goods and services: re-
	Trading across borders	Protecting investors	Getting credits	Registering property	Cost to imports [a]	Cost to exports [a]	gistering property costs [b]
	1	2	3	4	5	6	7
Egypt	81	118	159	140	1049	1014	5.9
Jordan	77	118	83	109	955	720	10.0
Morocco	77	118	143	44	1500	700	4.4
Tunisia	39	151	101	71	600	770	6.1
Turkey	77	60	65	53	735	513	3.2
Bulgaria	102	33	33	64	1201	1233	2.3
Columbia	128	33	83	55	1773	1745	3.5
Dominican Rep.	53	135	33	126	990	770	5.1
Paraguay	116	46	48	47	1077	685	2.0
Peru	92	15	33	31	820	800	3.3
Romania	34	33	48	114	1200	1300	1.9
Thailand	102	33	33	18	1042	848	6.3
Czech Republic	39	83	21	57	833	713	3.0
Estonia	6	33	48	22	640	640	0.7
Latvia	28	46	13	82	965	965	2.0
Hungary	72	118	21	101	1137	922	11.0
Slovenia	81	118	13	5	1107	1070	2.0
Slovakia	106	46	48	97	1050	1015	0.1

Source: Doing Business 2007. [a] US dollars per container. [b] In percent of property value.

sont notablement plus élevés pour les réglementations liées à l'investissement que pour celles touchant le commerce frontalier. En d'autres termes, il apparaît clairement que les services (principalement couverts par les trois indicateurs liés à l'investissement) sont plus réglementés que les produits (principalement couverts par le premier indicateur). Il est intéressant de constater que les pays de G7 présentent un schéma inverse. Les différences entre les pays du MENA5 et ceux de G6 sont plus difficiles à interpréter car G6 est beaucoup plus hétérogène que les deux autres – soulevant des questions intéressantes sur la capacité du Marché Unique.

Enfin, le tableau 5 présente des indicateurs de réglementation en termes de coûts (colonnes 5 à 7) qui appellent plusieurs observations intéressantes. D'abord les coûts d'exportation ne sont pas négligeables – ils représentent en gros le même poids que les coûts d'importation. Ensuite, le ratio entre les coûts d'importation et les coûts d'exportation pour le MENA5 est inférieur aux ratios (voisins) correspondants pour les pays de G6 et G7. Enfin, la seule estimation de coûts directs disponible en matière de services (coûts d'enregistrement du patrimoine en pourcentage de la valeur du patrimoine) est considérablement supérieure (de 70 pour cent) dans les pays du MENA5 par rapport aux pays de G6 et G7 – à l'exception de la Turquie où leur niveau est proche du niveau de G6 et G7.

II.2. La libéralisation des services dans les pays MENA

La troisième partie traite de la libéralisation des services au moyen d'estima-

tions empiriques. À titre d'introduction, cette section présente une analyse de ce qui pourrait être obtenu à partir d'estimations raisonnées (brutes) concernant les accords commerciaux (qu'ils concernent les services ou non) signés ou envisagés. Cette section s'articule comme suit. Elle présente d'abord des arguments indiquant que, contrairement au cas du commerce des biens, des accords (régionaux) bilatéraux peuvent jouer un rôle important, complémentaire de celui de l'OMC. Elle s'intéresse ensuite à la situation actuelle du MENA5 en termes d'accords bilatéraux. Enfin, elle tente d'évaluer la situation actuelle.

Quelques observations générales préalables

La libéralisation des services n'est pas une tâche facile, comme le montre clairement la lenteur avec laquelle le marché unique des services se met en place en Europe. Deux raisons principales expliquent les difficultés pour libéraliser les services. En premier lieu, les outils juridiques adéquats manquent encore. Les réglementations sont un facteur bien plus décisif pour déterminer les avantages comparatifs des prestataires nationaux de services que pour déterminer les avantages concurrentiels des producteurs domestiques de biens. Cette observation bien connue entraîne une conséquence souvent négligée. Imposer les réglementations du pays hôte aux prestataires de services étrangers peut paraître non discriminatoire (cela ressemble à un « traitement national ») mais il s'agit cependant d'un handicap lourd pour les prestataires de services étrangers car une source notable de leurs avantages comparatifs est incluse dans les réglementations de leur pays

d'origine. Ce facteur est une des principales raisons pour lesquelles l'harmonisation est largement abandonnée en tant qu'approche de la libéralisation – l'harmonisation est incapable d'ouvrir les marchés des services pour la simple raison qu'elle impose une norme de « taille unique » que ne convient en réalité à aucune entreprise.

En conséquence, la reconnaissance mutuelle est apparue comme LA solution de remplacement. Mais en fait, les capacités de la reconnaissance mutuelle à offrir un « marché unique » européen sont elles aussi limitées. La raison est que la reconnaissance mutuelle nécessite encore l'harmonisation de certaines règles « fondamentales ». Idéalement, une harmonisation limitée aux réglementations fondamentales serait le minimum. Mais en réalité, les négociateurs commerciaux s'évertuent à introduire dans les règles fondamentales les réglementations clés essentielles pour les avantages comparatifs de leurs prestataires de services nationaux (et probablement préjudiciables pour les avantages comparatifs de leurs concurrents). En agissant ainsi, ils empêchent les

prestataires de pénétrer facilement les marchés des partenaires.

La Directive Services de la CE comptait parmi les toutes premières directives européennes à essayer d'introduire massivement le dernier instrument juridique possible de libéralisation des services – le principe du pays d'origine. Selon lui, chaque prestataire de services peut opérer dans le cadre réglementaire de son propre pays (d'origine), lui permettant ainsi de profiter pleinement des avantages comparatifs tirés à la fois de l'entreprise et du pays.

La seconde difficulté en terme de libéralisation des services est que, bien plus que pour les biens, une telle libéralisation nécessite et dépend fortement des décisions unilatérales du pays. Ce point reflète les vastes différences constatées parmi les pays de G6, même dix ans après la mise en place de l'acquis communautaire.

Cette limite est renforcée par un trait souvent négligé des réformes réglementaires associées à la libéralisation des services – à savoir, leur nature dyna-

Tableau 7 : Principaux engagements relatifs aux services au titre du GATS (2002)

	Egypt	Jordan	Morocco	Tunisia	Turkey	WTO [a]
Business		x	x		x	71%
Communications		x	x	x	x	68%
Construction	x	x	x		x	51%
Distribution		x				36%
Eduction		x			x	32%
Environmental		x	x		x	37%
Financial	x	x	x	x	x	73%
Health/social		x			x	33%
Tourism	x	x	x	x	x	88%
Recreational		x				43%
Transport	x	x	x		x	58%
Total	4	11	7	3	9	

Source: Mueller-Jentsch [2004].

Note: [a] Percentage of WTO members with sector commitments.

mique. Dans le cas du commerce des biens, des réductions tarifaires définitives suffisent pour ouvrir la concurrence (si elles ne sont pas annihilées par des barrières non tarifaires, bien sûr). Pour la plupart des produits, les marchés de pré-libéralisation (y compris dans les petits pays en voie de développement) incluent plusieurs entreprises, soulignant la fragilité de la nature collusoire (souvent même inexistante) de ces marchés. Bien sûr, cela est assez différent dans la plupart des secteurs des services. En conséquence, la libéralisation des services requiert un examen permanent des réglementations existantes pour les adapter plus efficacement aux marchés en perpétuelle évolution (souvent caractérisés par un éventail croissant de types de services, chaque type courant le risque de tomber sous la coupe d'un prestataire de services dominant). Ces caractéristiques, ne pouvant dépendre d'une action définitive (comme pour les biens), nécessitent des réformes réglementaires quasi-permanentes. À son tour, un processus aussi dynamique requiert de la « confiance » entre les partenaires commerciaux. Un pays ne peut pas se satisfaire du simple démantèlement statique des barrières en place par ses partenaires commerciaux dans un service donné. Il doit compter sur des partenaires commerciaux qui n'établissent pas de nouvelles barrières, mais qui promulguent et font appliquer un flot continu de réformes réglementaires pro-actives et pro-concurrentielles pour les années à venir.

Ces conditions ne font pas de l'OMC l'endroit idéal pour la libéralisation des services. Des accords multilatéraux entre les pays désireux de lancer un processus de libéralisation semblent une meilleure

alternative. Ils peuvent être initiés au sein de l'OMC. D'autres peuvent être lancés dans le cadre d'accords commerciaux préférentiels (ACP) négociés en dehors du forum de l'OMC. Cela place les ACP au cœur de la discussion sur la libéralisation des services – l'OMC ayant pour mission (décisive) de « consolider » et développer les accords multilatéraux. Il est intéressant de constater que ces arguments sont repris dans le tableau 7 qui montre que les pays du MENA5, à l'exception de la Jordanie, sont effectivement allés très loin pour consolider les engagements existants relatifs aux services. Les services les plus souvent consolidés par le MENA5 sont le tourisme, les services financiers, les services aux entreprises et la distribution.

La situation des pays du MENA5

Certains pays MENA sont parmi les derniers à avoir rejoint l'OMC. L'Algérie, l'Iran, l'Irak, le Liban, la Libye et le Yémen font encore partie des trente derniers observateurs, même si l'Irak et l'Iran ont récemment manifesté leur intention d'accélérer leurs négociations d'accession. Cette division des pays MENA en deux groupes – les membres de l'OMC et les autres – a toujours entravé l'exercice des ACP dans la région.

Le tableau 8 résume les accords préférentiels notifiés à l'OMC. En raison de l'importante division du MENA sur l'appartenance à l'OMC, les accords ne représentent pas tout ce qui existe (la GAFTA, par exemple, n'est pas mentionnée). Néanmoins, les accords notifiés à l'OMC sont probablement ceux dont la portée est la plus grande en termes de contenu, de consolidation et de couverture. Dans cette mesure, ils donnent

probablement une bonne idée de ce qui se passe en termes d'ACP dans la région, notamment dans les services.

Le tableau 8 propose six constats. Premièrement, 36 notifications à l'OMC sur 211 concernent les pays MENA, et 22 de ces 36 ACP concernent les pays du MENA5 étudiés – une part très importante, comparée aux parts du commerce et du PIB de ces pays MENA. Deuxièmement, une poignée d'ACP relatifs au MENA sont antérieurs à 1995, généralement le signe d'une faible intégration. Troisièmement, seuls quatre ACP concernent deux pays MENA, dont aucun n'est voisin – en d'autres termes, le tissu d'ACP existants montre clairement la tendance discriminatoire des pays MENA vis-à-vis de leurs voisins. Quatrièmement, la grande majorité (27) des ACP sont relatifs au tissu d'ACP de la CE, comme l'illustre parfaitement la Turquie. Celle-ci, jouissant d'une union douanière avec la CE, est fortement incitée à dupliquer (« refléter ») les initiatives de la CE en terme d'ACP. Cinquièmement, tous ces ACP sauf un sont bilatéraux, et tous sauf un sont des accords de libre échange – c'est à dire que presque tous ces accords bilatéraux sont probablement imparfaits et criblés de barrières commerciales. Enfin, seuls trois accords bilatéraux incluent clairement des prestations de services – les

États-Unis étant à chaque fois partenaires des pays MENA.

Évaluation de la situation actuelle

La question cruciale concerne l'évaluation de ces accords. Cela nécessite de regarder les deux théories économiques fonda-

Tableau 8 : Accords bilatéraux et multilatéraux notifiés à l'OMC, 15 septembre 2006

Signatory	Signatory	Year	Coverage	Type	"Echoes"
Algeria	EC	1976	Goods	FTA	EC-Med
Bahrain	USA	2006	Goods	FTA	
Egypt	EC	2004	Goods	FTA	EC-Med
Israel	Bulgaria	2002	Goods	FTA	EC-Med
Israel	Canada	1997	Goods	FTA	
Israel	EC	2000	Goods	FTA	EC-Med
Israel	EFTA	1993	Goods	FTA	EFTA-Med
Israel	Romania	2001	Goods	FTA	EC-Med
Israel	USA	1985	Goods	FTA	
Jordan	EC	2002	Goods	FTA	EC-Med
Jordan	EFTA	2002	Goods	FTA	EFTA-Med
Jordan	USA	2001	Goods	FTA	
Lebanon	EC	2003	Goods	FTA	EC-Med
Morocco	EC	2000	Goods	FTA	EC-Med
Morocco	EFTA	1999	Goods	FTA	EFTA-Med
Morocco	USA	2006	Goods	FTA	
Palestine	EC	1997	Goods	FTA	EC-Med
Palestine	EFTA	1999	Goods	FTA	EFTA-Med
Syria	EC	1977	Goods	FTA	EC-Med
Tunisia	EC	1998	Goods	FTA	EC-Med
Tunisia	EFTA	2005	Goods	FTA	EFTA-Med
Turkey	Bosnia	2003	Goods	FTA	EC-Balkans
Turkey	Bulgaria	1999	Goods	FTA	EC-Med
Turkey	Croatia	2003	Goods	FTA	EC-Balkans
Turkey	EC	1996	Goods	CU	EC
Turkey	EFTA	1992	Goods	FTA	EFTA
Turkey	FYROM	2000	Goods	FTA	EC-Balkans
Turkey	Israel	1997	Goods	FTA	EC-Med
Turkey	Morocco	2006	Goods	FTA	EC-Med
Turkey	Palestine	2005	Goods	FTA	EC-Med
Turkey	Romania	1998	Goods	FTA	EC
Turkey	Tunisia	2005	Goods	FTA	EC-Med
Bahrain	USA	2006	Services		
Jordan	USA	2001	Services		
Morocco	USA	2006	Services		

B. Plurilateral Agreements

GCC		1984	Goods	PTA	
-----	--	------	-------	-----	--

Source: WTO Secretariat, Website.

mentales sur les ACP. La première repose sur le concept vinerien de la création et du détournement de commerce. La seconde repose sur la littérature sur le tarif optimal. Aucun pays MENA ne pouvant être considéré comme une « grande » économie (en réalité, une large majorité des ACP dans le monde sont passés par de « petits » pays) cette seconde source d'analyse ne semble pas pertinente dans le monde MENA.

Ce qui suit repose donc sur l'approche vinerienne. Les fortes préférences dénaturent les courants d'échanges car elles poussent les consommateurs à acheter des biens auprès de sources de production non rentables implantées dans les deux pays plutôt que des biens produits plus rentablement dans le reste du monde. Plus les tarifs NPF (et donc les préférences) sont élevés, plus les courants d'échanges bilatéraux sont susceptibles d'être dénaturés, plus les coûts de l'échange bilatéral (comparé à la libéralisation multilatérale) risquent d'être élevés pour les consommateurs du produit importé depuis le partenaire commercial et plus les échanges bilatéraux risquent de s'effondrer (ou de devenir inutilisés ou inutiles).

Depuis la fin des années 1980, de nombreux pays (y compris le MENA5) ont baissé leurs tarifs NPF. En toute logique, cela aurait dû entraîner une perte d'intérêt dans les échanges bilatéraux pour deux raisons : des tarifs NPF génèrent des préférences moindres et exposent les échanges bilatéraux pré-existants à une douloureuse « érosion » des préférences initialement accordées.

Comment expliquer alors l'attrait permanent pour les échanges bilatéraux dans

un monde où la moyenne des tarifs NPF appliqués est plus modérée ? Cela peut premièrement refléter le fait que les réductions de tarifs introduites depuis la fin des années 1980 sont loin d'être parfaites. Des tarifs élevés et/ou des barrières non tarifaires ont été maintenus pour un éventail considérable de biens, garantissant ainsi de fortes préférences pour les produits non libéralisés. Deuxièmement, la plupart des réductions tarifaires des vingt dernières années ont été réalisées en termes de tarifs appliqués et non de tarifs « consolidés ». (Selon les règles de l'OMC, les tarifs consolidés sont les seuls à ne pas pouvoir être augmentés sans compensation des partenaires commerciaux touchés, d'où l'importance des négociations de l'OMC sur les tarifs consolidés). Aujourd'hui, les échanges bilatéraux peuvent ainsi proposer des préférences limitées sur les tarifs appliqués, mais ils peuvent encore proposer des préférences notables ou élevées sur les tarifs consolidés, transférant ainsi le risque d'augmentation tarifaire vers les pays dépourvus d'accès aux marchés préférentiels.

Troisièmement, les vingt dernières années ont vu un changement d'intérêt en faveur du commerce des services et de flux d'investissements plus libres. Le cadre actuel de l'OMC est insuffisamment structuré en matière de libéralisation des services, et offre une série de dispositions limitée en termes d'investissements dans les services, et aucune pour les biens. Cela étant dit, les accords bilatéraux sur le commerce des services et les investissements peuvent devenir attractifs pour les mêmes raisons que celles pour lesquelles les accords bilatéraux antérieurs aux années 1990 l'étaient pour le commerce des biens :

l'existence de préférences fortes. Ils peuvent donc connaître le même sort puisque aujourd'hui, la plupart des services sont fortement protégés dans la plupart des pays, comme c'était le cas pour les services avant les années 1990. L'ampleur de ce problème dépend de la difficulté à introduire ces pratiques discriminatoires dans les accords bilatéraux sur les services et les investissements.

La suite de la section essaye donc d'évaluer le risque de détournement de commerce en donnant une idée des autres tarifs élevés (appliqués ou consolidés) et des barrières importantes dans le commerce des services. Les tableaux 4 et 5 en donnent une idée pour les pays du MENA5 eux-mêmes. Les deux tableaux présentent de vastes zones de protection dans les secteurs des biens et des services du MENA, indiquant que les producteurs de biens et de services des partenaires commerciaux du MENA ont de grandes possibilités d'en retirer des loyers (s'ils sont rentables selon les standards internationaux) ou des versements (s'ils sont relativement peu rentables selon les standards internationaux) auprès des consommateurs des pays du MENA5. En résumé, les accords bilatéraux en vigueur dans les pays du

MENA5 lèsent les consommateurs de ces pays au profit des producteurs chez les partenaires commerciaux du MENA.

Le tableau 9 aborde la question symétrique. Les accords bilatéraux appliqués ou envisagés par les pays du MENA5 révèlent-ils la même caractéristique dans les économies des partenaires MENA ? En d'autres termes, ces accords bilatéraux offrent-ils à court terme des « opportunités » profitables de détournement de commerce aux producteurs de biens et de services du MENA5 – au prix d'ajustements douloureux sur l'érosion à long terme de la préférence ?

Le tableau 9 présente donc les caractéristiques des partenaires du MENA5 dans les négociations bilatérales, ainsi que les caractéristiques correspondantes pour le Chili et Singapour, à titre de comparaison. La colonne 1 donne le nombre de cosignataires des accords bilatéraux concernant ces pays. Les colonnes 2 et 3 montrent les parts du PIB des partenaires commerciaux du MENA dans le PIB mondial (au taux de change actuel et PPA) donnant une idée de la couverture du marché que représentent les possibles préférences relativement à la dimension des partenaires commerciaux

Tableau 9 : Accords préférentiels en vigueur, signés, en négociation ou envisagés par les PM

	Number of partners [a]	Market size [b]		Average industrial tariff		Regulatory ranking				
		at current USD	at PPP USD	bound	applied	trading across borders	dealing with licences	ease of doing business	registering property	protecting investors
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Egypt [c]	1	31.0	21.2	3.8	3.9	42.5	59.9	34.5	62.6	57.1
Egypt [d]	2	61.2	42.9	3.6	3.3	27.3	41.8	19.2	37.1	31.8
Jordan	3	32.7	22.0	4.1	3.9	43.6	60.9	34.9	62.9	60.5
Morocco	3	62.8	43.7	3.8	3.3	27.4	41.5	19.0	36.6	32.9
Tunisia	2	32.7	22.0	4.1	3.9	43.6	60.9	34.9	62.9	60.5
Turkey	11	33.6	23.3	5.3	4.4	44.0	64.3	36.7	65.1	60.8
Chile [e]	20	79.0	70.4	8.0	5.5	34.1	70.8	41.5	39.6	46.3
Chile [f]	9	81.6	77.7	10.3	6.4	43.2	77.8	49.4	45.5	45.1
Singapore [e]	10	48.5	39.3	9.2	4.8	35.8	41.7	28.0	35.3	16.7
Singapore [f]	12	90.6	81.2	9.0	5.7	40.0	68.9	43.5	42.3	41.0

Sources: World Bank World Development Indicators and Doing Business [2007]. WTO Trade profiles [2006].

Notes: [a] Counting the EC and EFTA as one country. [b] GDP (in USD, 2004) as a share of world GDP. [c] with the EC. [d] Including the PTA under consideration with the US. [e] PTAs signed. [f] PTAs signed and under negotiation or consideration.

concernés par les accords bilatéraux en place ou à venir. Associer l'indicateur de couverture aux indicateurs centrés sur le niveau de préférences donne une idée de l'ampleur (c'est à dire la couverture multipliée par le niveau) des préférences attendues.

Les colonnes 2 et 3 montrent une différence frappante entre l'Égypte et le Maroc, d'une part, et les autres pays MENA, d'autre part. Le fait que l'Égypte et le Maroc disposent d'un accord bilatéral avec l'UE et les États-Unis (un fait pour le Maroc, une possibilité pour l'Égypte) montre qu'ils ont accès à une part importante du PIB mondial, c'est-à-dire des marchés internationaux. Par opposition, les autres pays du MENA5 ont uniquement accès à un tiers des marchés mondiaux (l'UE et l'AELE). Le fait que la Turquie duplique les échanges bilatéraux de la CE apporte en particulier un accès supplémentaire très limité au marché. À cet égard, un ALE avec les États-Unis serait bien plus profitable pour les producteurs turcs.

Les colonnes 4 et 5 présentent les tarifs industriels, le premier instrument clé permettant de déterminer le niveau de préférence dans le commerce des biens dans les marchés des partenaires (depuis le début, l'agriculture est exclue de tous les accords bilatéraux). L'application de tarifs moyens bas montre que les partenaires de ces accords bilatéraux ont gardé relativement peu de tarifs maximum, offrant ainsi des possibilités limitées pour les préférences. Avec l'application de tarifs élevés et consolidés, de telles possibilités sont plus probables. Les colonnes 4 et 5 montrent qu'il existe quelques possibilités de détournement de commerce auxquelles

pourraient s'attendre les producteurs MENA, indépendamment du fait que les pays du MENA5 disposent d'un contrat bilatéral avec la CE et les États-Unis, ou uniquement avec l'UE – simplement parce que les tarifs consolidés et appliqués sont aussi faibles dans l'UE qu'aux États-Unis. (En fait, une analyse plus détaillée montrerait des tarifs maximum plus élevés aux États-Unis que dans la CE).

Les colonnes 6 et 7 traitent des barrières non tarifaires, l'autre instrument clé permettant de déterminer le niveau de préférence dans le commerce des biens. Comme il n'existe aucune mesure directe de telles barrières, le tableau 9 repose sur le classement des cosignataires des pays du MENA5 à deux égards : la facilité des échanges transfrontaliers et la facilité d'obtention de licences, selon l'estimation de la base de données de Doing Business [Banque Mondiale 2006]. Les classements sont des indicateurs bruts (il peut y avoir une différence bien plus grande entre le premier et le deuxième classement qu'entre le deuxième et le troisième, ou vice versa). Mais le classement des pays MENA qui ont signé un accord bilatéral avec les États-Unis est notablement inférieur – reflet du meilleur classement des réglementations étasuniennes.

Les colonnes 8 à 10 du tableau 9 traitent des services et des investissements. Elles reprennent les classements d'indicateurs de la base de données de Doing Business mentionnée précédemment. L'aspect services est présenté par l'indicateur mondial concernant la facilité pour faire des affaires parmi les cosignataires, alors que l'aspect investissement est reflété par la qualité de l'enregistrement

du patrimoine et de la protection des investisseurs chez les cosignataires. Ces indicateurs donnent les mêmes résultats que ceux concernant les barrières non tarifaires (pour les mêmes raisons, à savoir, des réglementations étasuniennes plus pro-concurrentielles dans ces domaines).

Notes

¹ Les données sur les structures de PIB des pays arabes viennent du site Internet de l'Arab Monetary Fund (AMF). Les données sur l'Égypte doivent être ajustées. Les parts des secteurs « Commerce, restauration & hôtellerie » et « Finance, assurance & banque » montrent d'importantes ruptures inverses en 2004. Une analyse détaillée des données ventilées provenant du Ministère égyptien du développement économique montre des erreurs de ventilation dans ces secteurs entre 1994 et 2003 sur le site Internet de l'AMF. En particulier, le secteur « Finance, assurance & banque » incluait le sous-secteur « vente au détail et en gros » qui correspond au secteur « Commerce, restauration & hôtellerie ». Les données du tableau 1 tiennent compte des corrections correspondantes.

² C'est à dire, égouts et élimination des déchets, activités sanitaires et équivalentes, activités de loisirs, culturelles et sportives, ménages particuliers avec personnel employé et autres activités de services.

³ Doing Business fournit des indicateurs quantitatifs sur les réglementations du commerce et la protection des droits du patrimoine. La base de données permet des comparaisons entre 175 pays. Les indicateurs se réfèrent à un type de commerce spécifique pour permettre la comparaison entre les pays.

III. Implications de la libéralisation du commerce des services et des industries de réseau

Les études de mesure et d'impact des obstacles au commerce et aux investissements dans les services au sein des pays de la région MENA (*Moyen-Orient et Afrique du Nord*) sont assez rares.¹ Pourtant, pour concevoir des stratégies de réformes réussies, il est crucial d'analyser de manière approfondie les effets de la libéralisation des services, et notamment ceux qui s'inscrivent dans le contexte de la Politique européenne de voisinage. Pour ce faire, nous devons dans un premier temps quantifier les barrières commerciales aux services qui prédominent parmi les pays de l'UE et de la région MENA. A l'aide de ces mesures de barrières commerciales, nous devons ensuite évaluer de manière quantitative les effets de la libéralisation du commerce des services dans ces pays.² La présente étude est structurée de la façon suivante : la première partie porte sur la quantification des barrières au commerce des services et des industries de réseau, la deuxième partie évalue les effets de la libéralisation dans les secteurs bancaires, des télécommunications, du transport maritime de marchandises, de l'électricité et du gaz naturel dans les pays de la région MENA. Enfin, la troisième partie évalue les implications de la libéralisation.

III.1. Quantification des barrières au commerce des services et des industries de réseau

La méthode la plus simple et la plus courante pour mesurer les barrières au commerce des services porte sur

les mesures de fréquences élaborées par Hoekman (1996). Nous examinons ensuite l'approche adoptée par la Commission australienne sur la productivité et étudiée par Findlay et Warren (2000), puis l'approche gravitaire élaborée par François (1999).

III.1.1 La méthode Hoekman pour l'estimation des équivalences tarifaires dans les services

Hoekman (1996) établit des taux de fréquence sur la base des engagements prévus au titre de l'Accord Général sur le Commerce des Services (AGCS). Il étudie les quatre modes de prestations de l'AGCS : (i) les prestations transfrontalières, (ii) la consommation à l'étranger, (iii) la présence commerciale, et (iv) le mouvement des personnes physiques. La liste de classification sectorielle des services de l'OMC (MTN.GNS/W/120) recense 155 secteurs de services indépendants. Etant donné que pour chaque secteur, il existe quatre modes de prestations possibles, on recense un total de 620 facteurs d'ouverture et facteurs contraignants (engagements) pour chaque pays membre.

La règle de base de l'AGCS est – comme au titre du GATT traditionnel – le principe de non-discrimination, qui compte deux composantes, la règle de la Nation la plus favorisée (NPF) et le principe du Traitement national (TN). La première règle implique que les produits issus de différents pays de l'OMC fassent l'objet d'une égalité de traitement sur le marché de l'importateur (Article I du GATT).³ La clause du Traitement national (Article III du GATT) prévoit que les biens étrangers – après avoir été admis sur le marché – ne doivent pas être traités

moins favorablement que des biens « similaires » de fabrication nationale.⁴

Au titre de l'AGCS, à la différence du GATT, la couverture du Traitement national ne s'applique qu'aux secteurs indiqués dans la liste d'engagements annexée du pays, et uniquement dans la mesure où les mesures existantes ne sont pas exemptées. De plus, l'accord AGCS introduit le concept d'accès au marché. Son champ d'application est déterminé par une liste positive de secteurs dans les listes d'engagements annexées de l'OMC. Un engagement spécifique est un engagement à offrir l'accès au marché et le Traitement national pour l'activité de service en question. Ainsi, des engagements spécifiques de l'AGCS ont un effet similaire à une consolidation tarifaire des marchandises — Ils garantissent que les conditions d'entrée et d'exploitation sur le marché ne seront pas discriminatoires et ne sont pas différentes pour les prestataires étrangers.

Etant donné que les engagements annexés à l'AGCS s'appliquent au Traitement national et à l'accès au marché de manière distincte, il existe potentiellement 1 240 ensembles de données pour chaque Membre (620x2).⁵ Les engagements ont ensuite été classés en trois catégories, et chaque catégorie s'est vue assigner un score numérique comme suit :

- Si aucune restriction n'est appliquée pour un mode de prestation donné dans un secteur donné (« aucune » dans le jargon de l'AGCS), une valeur de 1 est assignée.
- Si aucune politique ne régit un mode de prestation donné dans un secteur donné (« non-consolidé » dans le

jargon de l'AGCS), une valeur de 0 est assignée.

- Si des restrictions ou des limitations sont répertoriées pour un mode de prestation donné dans un secteur donné (« consolidé » dans le jargon de l'AGCS), une valeur de 0,5 est assignée.

La valeur de ces indicateurs a été choisie de sorte à permettre un regroupement entre les secteurs et les pays. Plus le nombre est élevé, plus l'étendue implicite ouverture-contrainte est grande. A l'aide de ces scores, Hoekman a calculé trois indicateurs : (i) le nombre de combinaisons secteur/mode de prestations (ensembles) où un engagement a été effectué (en tant que partie du maximum possible, 620 pour l'accès au marché et 620 pour le traitement national) ; (ii) la « couverture moyenne » de chaque engagement annexé, se définissant comme la moyenne arithmétique des facteurs d'échelle assignés à chaque ensemble ; et (iii) la part des engagements « aucune restriction » (a) par rapport à la totalité des engagements pris par le Pays membre, et (b) par rapport aux 155 secteurs possibles de la liste de classification. Plus le chiffre est grand, plus la politique des services du pays est « libérale ».⁶

Bien qu'à l'origine, l'objectif de ces indicateurs de couverture ait été de quantifier les engagements pris dans le cadre de l'AGCS, Hoekman déclare qu'ils peuvent être utilisés pour fournir des renseignements sur le degré de restriction des politiques régissant les industries de services. En effet, d'après Hoekman, le champ couvert par la liste de chaque pays est un indicateur de sa position stratégique. Celui-ci utilise les taux de

fréquence comme point de départ pour estimer les « équivalences tarifaires » spécifiques à un pays du degré relatif de discrimination des prestataires de services étrangers dans les différents pays et secteurs. Il définit arbitrairement un ensemble d'estimations au jugé de référence d'équivalences tarifaires pour chaque secteur. Il s'agit d'un ensemble appréciable d'équivalences tarifaires de référence pour les secteurs individuels afin de refléter le degré auquel l'accès au marché à ces secteurs est restreint. Une valeur de 200 pour cent a été choisie pour les secteurs où l'accès a tendance à être interdit par la plupart des pays, et qui n'apparaissent pas dans la plupart des annexes, tels que le cabotage maritime et les télécommunications vocales ; tandis que les valeurs se situant entre 20 et 50 pour cent sont assignées aux secteurs où l'accès est moins restreint (tels que les hôtels et restaurants). Hoekman assigne ensuite à chaque pays et secteur une valeur liée à cette référence. A titre d'exemple, une équivalence tarifaire de 50 pour cent est assignée au secteur des services financiers (hors assurance). « L'équivalence tarifaire » d'un pays donné est ensuite obtenue en multipliant cette estimation au jugé par $(1-(x/y))$, où x est la couverture pondérée pour chaque secteur par pays et y est la couverture totale possible pour chaque catégorie. Ainsi, si le pays aux politiques les plus restrictives au monde impose des restrictions équivalentes à 200 pour 100, le pays qui affiche un indice de restriction de 0,9 a une équivalence tarifaire de 180 pour 100 (c'est-à-dire, 0,9 multiplié par 200). Lorsqu'Hoekman (1995) a signalé les résultats des calculs pour 26 secteurs et 49 pays, il a utilisé les informations sur les engagements d'accès au marché et non celles sur le traitement national.

L'importance que revêt la contribution d'Hoekman est reconnue dans la documentation et les indices ont été utilisés dans de nombreuses études empiriques. Il est certain que les indices d'Hoekman revêtent des avantages manifestes. Premièrement parce qu'ils couvrent tous les secteurs ainsi qu'un très vaste groupe de pays, et deuxièmement, parce qu'il est aisé d'appliquer la méthode Hoekman aux nouveaux états membres de l'OMC qui prennent de nouveaux engagements au titre de l'AGCS. Son approche ne nécessite aucune étude spécifique sur les domaines sectoriels et les pays.

Pour présenter les principes fondamentaux des trois approches permettant de déterminer les barrières au commerce des services comparables, nous avons examiné le secteur bancaire en Turquie. Les calculs de l'approche Hoekman révèlent que la valeur de l'indice Hoekman est de 0,875 et que l'équivalence tarifaire dans le secteur est de 6,25 pour cent (50 multiplié par 0,125).

III.1.2 Approche de la Commission australienne sur la productivité pour l'estimation des équivalences tarifaires des services

Une mesure du degré de restriction plus perfectionnée que la méthode Hoekman a été élaborée pour différentes industries de services par la Commission australienne sur la productivité (APC), en collaboration avec l'Université d'Adelaide, et la « Australian National University ». Pour élaborer ces indices, les restrictions réellement imposées sur le commerce dans une industrie de services donnée sont compilées à partir de questionnaires spécialement conçus issus d'un

certain nombre de sources. On attribue ensuite un score à ces restrictions que l'on regroupe en catégories et on assigne à chacune des catégories un coefficient de pondération numérique. Ces scores et ces coefficients de pondération se fondent sur des évaluations subjectives des coûts d'efficacité économique engendrés par ces restrictions. Enfin, les indices sectoriels sont calculés à l'aide de ces scores et de ces coefficients de pondération.

Pour clarifier l'essentiel de cette approche, nous examinerons de nouveau le secteur bancaire et suivrons l'approche de McGuire et Schuele (2000). Ces auteurs, qui ont calculé les valeurs d'indice de restriction pour différents pays, divisent les restrictions en deux groupes : celles qui affectent la «présence commerciale» et les autres restrictions dénommées «restrictions sur les activités courantes». Tandis que le premier groupe indique les restrictions sur les mouvements de capitaux, le second prend la forme de restrictions sur le commerce des services bancaires. Le groupe de restrictions sur la présence commerciale englobe les restrictions d'agrément, d'investissement direct, d'accords de coentreprises, et de mouvement permanent des personnes. L'autre groupe de restrictions englobe les restrictions sur la mobilisation de fonds, les prêts, les prestations dans d'autres secteurs d'activité commerciale, l'expansion des agences bancaires, la composition du conseil d'administration, et le mouvement temporaire des personnes. Les auteurs assignent des coefficients de pondération à ces variables et obtiennent des premières valeurs d'indices de restriction pour les deux catégories, puis les valeurs d'indices de

restriction globales pour les économies considérées.⁷ Kalirajan et al. (2000) utilisent ces informations pour étudier les effets des restrictions dans le secteur bancaire sur les indicateurs de performance. Kalirajan et al. (2000) constatent que les banques offrent un vaste éventail de services financiers, dont les dépôts/retraits, les prêts, les assurances et les titres de placement. Toutefois, ils soulignent également le fait que bien que les banques soient des entités diversifiées, leur cœur de métier réside dans la correspondance entre dépôts et prêts. Ainsi, le prix des services bancaires peut se mesurer avec la marge nette sur les intérêts (NIM), la différence entre le taux d'intérêt facturé par les banques sur leurs prêts et le taux qu'elles paient sur leurs dépôts. On s'attend à ce que les restrictions sur le commerce des services bancaires augmentent la marge des intérêts ou le prix des services bancaires. L'effet de ces restrictions dans le secteur bancaire sur la marge nette des intérêts est analysé par Kalirajan (2000) de manière économétrique. Étant donné la relation estimée au niveau économétrique entre le prix des services bancaires et les restrictions sur le commerce des services bancaires, il est possible d'estimer l'équivalence tarifaire des restrictions dans un pays donné.

Les calculs effectués par Kalirajan (2000) dans le cadre de l'approche de la Commission australienne sur la productivité pour les services bancaires, révèlent qu'en conséquence des restrictions dans le secteur bancaire, la marge nette sur les intérêts en 1997 par rapport à la marge nette sur les intérêts du libre échange augmente de 31,541 pour cent dans le cas de la Turquie et de 5,32 pour cent dans le cas de l'UE. Il est donc

possible d'en déduire que la marge nette sur les intérêts en Turquie diminuera de 26,22 pour cent par rapport à sa valeur de base en 1997 lorsque la Turquie adoptera et mettra en œuvre les règles et réglementations de l'UE en matière de services bancaires. Togan (à paraître) a récemment estimé les équivalences tarifaires dans le secteur bancaire turc en employant la même approche pour l'année 2005, et a constaté que l'équivalence tarifaire avait considérablement diminué durant 2005 après l'introduction de mesures de réforme dans le pays ayant fait suite à la crise financière de 2001, et qu'elle s'élevait à 3,73 pour cent.

III.1.3 Approche gravitaire pour l'estimation des équivalences tarifaires dans les services

La méthodologie de base pour l'estimation des barrières aux services par l'approche gravitaire passe par l'estimation d'équations de gravité spécifiques aux secteurs, qui établissent un lien entre le flux commercial bilatéral d'un pays i à un pays j et le PIB des pays exportateurs et importateurs par personne, la population dans les deux pays, la distance entre les deux pays, les barrières commerciales et une série d'éléments factices relatifs aux pays tels que la contiguïté, la langue commune et les méthodes régionales de négociation (par exemple l'appartenance à l'UE).⁸ À l'aide de l'équation de gravité estimée économétriquement et d'une mesure de l'élasticité de substitution pour le secteur tertiaire à l'étude, nous obtenons l'équivalence tarifaire des barrières au commerce du secteur des services respectif.⁹ Le principal problème que pose le modèle de gravité est lié à la non disponibilité des données dans le cadre

de flux commerciaux sectoriels bilatéraux dans les services pour un grand nombre de pays. Il existe pour l'essentiel trois sources de données sur les flux commerciaux bilatéraux dans les services. La base de données GTAP fournit un ensemble de données transversales de flux commerciaux bilatéraux mondiaux dans les services pour l'année 2001.¹⁰ Nous disposons ensuite des données de l'OCDE concernant les flux commerciaux bilatéraux dans les services parmi les pays de l'OCDE.¹¹ Et enfin, l'Office statistique des Communautés européennes (OSCE) nous offre des informations concernant le commerce des membres de l'UE dans les services.¹² Tandis que Park (2002) a recours à la base de données GTAP, Walsh (2006) exploite pour sa part les données de l'OCDE.

Park (2002) a procédé à l'estimation des équivalences tarifaires de sept services dans 28 pays et constate que l'équivalence tarifaire des barrières commerciales dans les services bancaires en Turquie s'élève à 38,7 pour cent.

III.1.4 Comparaison des équivalences tarifaires des barrières commerciales dans les services bancaires turcs par différentes approches

Les considérations ci-dessus révèlent que les estimations en termes d'équivalences tarifaires des barrières commerciales dans les services bancaires en Turquie varient sensiblement en fonction de l'approche adoptée. L'estimation s'élève à 6,25 % selon l'approche de Hoekman, à 3,73 % selon l'approche adoptée par la Commission australienne sur la productivité et à 38,7 % selon l'approche gravitaire. Deux de ces approches posent néanmoins quelques sérieux problèmes.

L'étude de l'indice Hoekman présente certaines faiblesses. Premièrement, les indices n'attribuent pas de coefficient de pondération aux barrières à l'entrée sur la base de leurs impacts différentiels sur l'économie. Puisque le même coefficient de pondération (0,5) est appliqué à toutes les restrictions, les obstacles mineurs reçoivent exactement le même traitement que le refus quasi complet d'entrée d'entreprises étrangères sur un marché domestique. Deuxièmement, les indices sont élaborés sur la base des listes d'engagements de l'AGCS, dont un grand nombre n'offre pas de description précise des barrières réelles. Les indices reflètent le niveau des engagements pris par les pays membres il y a quelques temps, et par conséquent ne montrent généralement pas le véritable niveau actuel des restrictions dans des secteurs de services particuliers. Dans plusieurs secteurs, le niveau actuel de libéralisation dépasse le niveau de libéralisation en vigueur lors de l'établissement des listes d'engagements de l'OMC. Ainsi, les niveaux moyens actuels d'équivalences tarifaires peuvent être assez différents des estimations au jugé de Hoekman, même en considérant qu'ils étaient corrects au départ. Troisièmement, le fait de considérer un secteur non prévu comme étant complètement fermé à toute nou-

velle entrée ne donne pas non plus une vision précise de la situation. Les pratiques réelles pourraient bien être plus libérales que les engagements, et par conséquent les indices peuvent exagérer le degré de protection. Enfin, le niveau absolu des indices dépend fortement des « estimations au jugé de référence » des équivalences tarifaires des pays les plus protectionnistes. A titre d'exemple, l'estimation au jugé pour des services financiers généraux est de 50 %, alors qu'elle est de 200 % pour l'assurance vie. Par conséquent, le niveau moyen sectoriel de tous les pays dépend essentiellement du niveau de l'estimation au jugé. Ainsi, ils reflètent le degré de restriction relatif entre les pays plutôt que le niveau absolu des équivalences tarifaires sectorielles et de telles estimations ne peuvent pas être directement utilisées dans le cadre de simulations de libéralisation où les informations concernant le niveau absolu de protection sont de rigueur.

Lorsque l'on tente d'estimer les équivalences tarifaires en ce qui concerne les services dans les pays de la région MENA, nous pouvons remarquer que l'approche gravitaire présente plusieurs limites. Tout d'abord, les données bilatérales GTAP sont élaborées à partir de différentes sources de données et

Tableau 1 : Equivalences tarifaires des barrières au commerce des services et des industries de réseau en Turquie et dans l'UE (pourcentage)

	Turquie fin des années 1990	UE fin des années 1990	Effet net fin des années 1990	Turquie 2005	UE 2005	Effet net 2005	Equivalences tarifai- res dans le commer- ce avec l'UE, utilisées dans cette étude
Banque	31,54	5,32	26,22	3,73	-	-	26,22
Télécommunications	33,53	0,00	33,53	2,74	0,00	2,74	33,53
Services de transport maritime	-	-	-	-	-	193,50	193,50
Electricité	20,70	0,00	20,70	-	-	-	20,70
Gaz naturel	-	-	-	59,60		59,60	59,60

Source : Calculs de l'auteur rapportés dans Togan (2007), Findlay et Warren (2000) et Doove et al. (2001)

comparées aux tableaux des entrées-sorties et aux données de la balance des paiements. Cet ensemble de données permet de réaliser une analyse informatisée d'équilibre général (CGE) et n'a pas pour objectif d'être utilisé dans des études économétriques, étant donné que différentes techniques permettent d'estimer de nombreux points de données manquants, qui ne représentent pas forcément les flux de services réels de manière fidèle. En outre, les données GTAP s'appliquent sur une période unique, ce qui exclut leur utilisation dans le cadre d'une analyse de panel. Deuxièmement, les données sur les flux des échanges sectoriels bilatéraux dans les services entre les pays de la région MENA et de l'OCDE sont limitées et il n'existe pas de données sur les échanges entre les pays de la région MENA. Ainsi, l'estimation des équivalences tarifaires des pays par le biais de l'approche gravitaire pour la région MENA peut donner des résultats faussés.

L'approche la plus appropriée à l'estimation des équivalences tarifaires dans les services au sein des pays de la région MENA semble être celle adoptée par la Commission australienne sur la productivité. Le tableau 1 présente les équivalences tarifaires des barrières aux échanges dans différents secteurs des services et des industries de réseau, couramment employées vers la fin des années 90 en Turquie et dans l'UE. Les estimations dérivées par l'approche

de la Commission australienne sur la productivité ont été extraites de Findlay et Warren (2000), de Doove et al. (2001) et du site Internet de la Commission australienne sur la productivité. Remarquons que dans le cas des services de télécommunications et d'électricité, l'estimation de l'équivalence tarifaire pour l'UE fait référence aux estimations de la Finlande et du Royaume-Uni, les deux pays adoptant des politiques libérales ayant les valeurs d'équivalences tarifaires les plus faibles. Le tableau présente également les équivalences tarifaires en Turquie estimées par Togan (à paraître) pour l'année 2005. Enfin, la dernière colonne présente les équivalences tarifaires pour la Turquie qui sont utilisées dans la présente étude lors de l'évaluation de l'effet de la libéralisation des services et des industries de réseau dans le contexte de l'intégration dans l'UE.

Les estimations des équivalences tarifaires pour le secteur bancaire, les télécommunications et le transport maritime obtenues par Achy et al. (2002) pour l'Egypte et le Maroc sont présentées dans le tableau 2. Les estimations pour la Tunisie reportées dans ce même tableau ont été tirées de Konan et Maskus (2006) pour les services bancaires et maritimes, et du site Internet de la Commission australienne sur la productivité pour le secteur des télécommunications. Il n'existe malheureusement pas d'estimation d'équivalences tarifaires pour l'Egypte, le Maroc et la Tunisie en ce

Tableau 2 : Equivalences tarifaires des barrières au commerce des services en Egypte, au Maroc et en Tunisie (pourcentage)

	Egypte	Maroc	Tunisie
Banque	11,77	30,00	30,00
Télécommunications	11,78	25,23	157,08
Services de transport maritime	102,00	72,00	50,00

Source : Achy et al. (2002), Konan et Maskus (2006), et www.pc.gov.au.

qui concerne les secteurs de l'électricité et du gaz naturel.

III.2. Implications de la libéralisation

Etant donné que les pays de la région MENA tentent principalement de libéraliser les secteurs des services en suivant l'approche de l'UE en matière de libéralisation, nous considérons le cas où les pays de la région MENA adapteront leurs cadres réglementaires à ceux principalement employés dans l'UE. En tant que pays représentatifs des pays de la région MENA, nous considérons l'Egypte, le Maroc, la Tunisie et la Turquie, et nous concentrons sur les effets de la libéralisation dans les secteurs bancaire, des télécommunications, du transport maritime, de l'électricité et du gaz naturel. Afin de présenter le plus simplement possible les bases de l'approche adoptée pour notre analyse, nous nous concentrons sur l'analyse des effets de la libéralisation dans le secteur bancaire en Turquie. L'approche est ensuite appliquée à d'autres secteurs en Turquie et aux secteurs bancaires, des télécommunications et du transport maritime en Egypte, au Maroc et en Tunisie de manière similaire.

Afin d'étudier les effets économiques de l'intégration dans l'UE en ce qui concerne le secteur bancaire, nous comparons la situation de l'économie turque dans le scénario de base avec le cas où la Turquie adopterait et appliquerait dans le secteur bancaire toutes les règles et toute la réglementation de l'UE. En tant que « scénario de base », nous considérons l'économie turque présentant des règles et une réglementation communément employées au cours de la seconde moitié des années 90, lorsque la Turquie

n'avait pas encore mis en place les règles et la réglementation de l'UE dans le secteur. Ensuite, nous étudions le cas où la Turquie appliquerait dans le secteur bancaire toutes les règles et toute la réglementation de l'UE. Dans ce cas précis, nous excluons l'étude explicite des problèmes d'application dans le temps, et nous supposons qu'une fois que l'*acquis* est adopté, le secteur sera effectivement libéralisé. Il s'agit d'une importante simplification, mais cela permet une analyse et une comparaison assez aisées.

Nous savons grâce au tableau 1 que l'équivalence tarifaire des barrières aux échanges dans les services bancaires en Turquie avec l'UE à la fin des années 90 est de 26,22 pour cent, ce qui indique qu'avec une libéralisation complète des échanges avec l'UE, le prix des services bancaires diminuera de 26,22 pour cent. Au vu de cette évolution des prix des services bancaires résultant de l'évolution des régimes réglementaires de la Turquie, il est possible de calculer l'évolution du surplus du consommateur de la Turquie en tant que mesure de l'effet sur le bien-être de l'intégration dans l'UE à partir des informations de l'annexe de la demande consommateur pour les services étudiés.³⁹ Toutefois, les services bancaires sont, pour les entreprises utilisatrices, des produits intermédiaires utilisés dans la production d'autres produits. Les prix des autres produits dans l'économie vont donc changer suite à l'évolution des prix des services bancaires. Afin d'étudier les effets sur le bien-être de l'intégration dans l'UE, il convient de prendre en compte non seulement le changement du surplus du consommateur résultant de l'évolution des prix des services bancaires, mais également les changements des surplus

du consommateur résultant de l'évolution des prix des autres produits.

Afin d'analyser les effets de l'évolution des prix des services bancaires sur les prix des autres produits, nous prenons en compte le tableau des entrées-sorties de 1998 pour la Turquie, qui comprend 97 secteurs, et dans lequel le secteur bancaire porte le n° 84. Nous dérivons ensuite les prix d'équilibre des 96 autres produits en tant que fonction, entre autres, du prix des services bancaires.¹³ A l'aide des nouveaux prix d'équilibre des 97 produits obtenus après la libéralisation du secteur bancaire, nous pouvons déterminer les effets de la libéralisation sur le bien-être des consommateurs.⁴⁰ Ainsi, avec le nouveau prix des services bancaires, nous observons que le bien-être de la société turque augmentera de 1,8576 pour cent. Etant donné que la consommation a constitué 80,834 pour cent du PIB de la Turquie en 1998, le changement du pourcentage du bien-être de la société est équivalent à une augmentation de 1,502 pour cent du PIB réel tel que le montre le tableau 3.

Il convient d'insister ici sur le fait qu'au cours des années 90, la Turquie n'a pas eu d'autorité de surveillance compétente, de cadre réglementaire, d'infrastructure juridique et institutionnelle et de plus, les règles de prudence courantes étaient

mal appliquées. En février 2001, le pays a subi une crise financière. La perte de revenus et de richesses et les tensions sociales et politiques associées générées dans le pays ont été sans précédents. Le PNB a reculé de 9,4 pour cent en 2001 et plus d'1,4 million de personnes ont perdu leur emploi. Le coût de la crise dans le seul secteur bancaire a été estimé à 53,2 milliards de dollars par Steinherr, Tukel et Ucer (2004), c'est-à-dire 35,9 pour cent du PIB de la Turquie. On s'accorde à dire que si la Turquie avait adopté le cadre institutionnel, réglementaire et législatif inhérent aux Principes fondamentaux de Bâle ou ceux du système bancaire de l'UE au cours des années 90, et avait appliqué et fait appliquer ces règles, la crise bancaire n'aurait pas eu lieu dans un premier temps, et si malgré tout elle avait eu lieu, le coût de la crise bancaire aurait été bien inférieur à 53,2 milliards de dollars. En ce qui concerne le chiffre de 6,86 pour cent pour le taux d'intérêt annuel réel, nous pouvons remarquer que le coût annuel de la crise cambiaire a atteint 3,65 milliards de dollars américains.¹⁴ La Turquie n'aurait pas encouru ces coûts si elle avait adopté et appliqué le cadre institutionnel, réglementaire et législatif du système bancaire de l'UE au début des années 90. Si l'on remarque que le PIB a atteint 403,19 milliards de dollars américains en 2006, les gains annuels en matière

Tableau 3 : Effet de la libéralisation des services sur le PIB en Egypte, au Maroc, en Tunisie et en Turquie (pourcentage)

	Egypte	Maroc	Tunisie	Turquie
Banque	0,807	0,323	0,518	2,402
Télécommunications	0,074	0,234	1,145	0,448
Transport maritime	0,213	0,295	0,009	0,514
Electricité	-	-	-	0,522
Gaz naturel	-	-	-	0,067

Source : Calculs de l'auteur

de bien-être générés par l'adoption des règles de l'UE visant à ne pas encourir la crise cambiaire peuvent être ainsi calculés à 0,9 pour cent du PIB.

Les gains en matière de bien-être apportés par l'adoption des règles et

de la réglementation de l'UE dans le secteur bancaire peuvent alors être calculés comme la somme des gains obtenus en évitant de subir une crise cambiaire représentant 0,9 pour cent du PIB et de l'effet des prix représentant 1,502 pour cent du PIB. Ainsi, l'effet

Tableau 4 : Informations sur les variables d'assurance-dépôt, de contrôle et de structure des banques

	Egypte	Maroc	Tunisie	Turquie	Ex UE	Une valeur supérieure indique
1. Variables de réglementation de l'activité bancaire						
(a) Titres de placement	2	2	2	2	1,3	plus grandes restrictions
(b) Assurance	2	2	3	2	2,5	plus grandes restrictions
(c) Immobilier	3	3	3	2	1,9	plus grandes restrictions
(d) Degré de restriction des activités globales	7	7	8	6	5,7	plus grandes restrictions
2. Variables des conglomérats financiers						
(a) Banques propriétaires d'établissements non financiers	3	3	3	2	1,9	plus grandes restrictions
(b) Etablissements non financiers propriétaires de banques	2	2	2	2	1,9	plus grandes restrictions
(c) Etablissements financiers non bancaires propriétaires de banques	2	2	2	2	1,9	plus grandes restrictions
(d) Degré de restriction conglomérats financiers globaux	7	7	7	6	5,7	plus grandes restrictions
3. Variables de réglementation de la concurrence						
(a) Limitations sur la propriété/entrée de banques étrangères	3	3	3	3	3,0	moins de rigueur
(b) Exigences en termes d'entrée dans le secteur bancaire	8	8	8	7	7,0	plus grande rigueur
(c) Part des demandes d'entrée refusées	100,00	0,00	0,00	57,69	7,1	
Refus nationaux	100,00	0,00	0,00	71,43	6,4	
Refus étrangers	100,00	sans objet	0,00	41,67	18,3	
4. Variables de réglementation du capital						
(a) Rigueur en matière de capital global	2	5	5	3	4,5	plus grande rigueur
(b) Rigueur en matière de capital initial	3	2	3	3	1,8	plus grande rigueur
(c) Indice de réglementation du capital	5	7	8	6	6,3	plus grande rigueur
5. Variables des actions de contrôle officiel						
(a) Pouvoir de contrôle officiel	14	12	13	14	9,6	pouvoir renforcé
Pouvoir de correction rapide	6	6	6	6	0,7	
Pouvoir de restructuration	3	3	3	3	2,1	pouvoir renforcé
Pouvoir de déclaration d'insolvabilité	2	1	1	2	1,1	pouvoir renforcé
(b) Appréciation d'abstention de surveillance	0	0	0	1	2,1	pouvoir d'appréciation renforcé
(c) Implication des tribunaux	2	1	1	1	1,5	Pouvoir d'appréciation réduit
(d) Rigueur en matière de classification des prêts (jours)	630	630	630	635	630,0	moins de rigueur
(e) Rigueur en matière de provisionnement (pourcentage)	170	170	170	170	248,8	plus grande rigueur
(f) Indice de diversification	2	1	0	1	1,4	Plus grande diversification
6. Variables structurelles de contrôle officiel						
(a) Mandat du contrôleur (années)	sans objet	10,0	10,0	8,0	8,7	
(b) Indépendance de l'organe de contrôle - politique	1	0	0	0	0,4	plus grande indépendance
(c) Indépendance de l'organe de contrôle - banques	1	1	1	0	0,5	
(d) Indépendance de l'organe de contrôle - durée déterminée	1	0	1	1	0,7	
(e) Indépendance de l'organe de contrôle - globale	3	1	2	1	1,6	plus grande indépendance
(f) Contrôleurs multiples	0	1	0	0	0,1	
7. Variables de surveillance privée						
(a) Vérifications agréées exigées	1	1	1	1	0,9	
(b) Pourcentage des 10 plus grandes banques notées par des agences de cotation internationales	80	70	100	90	79,3	
(c) Pourcentage des 10 plus grandes banques notées par des agences de cotation nationales	10	0	50	0	9,1	
(d) Pas de régime d'assurance-dépôts explicite	1	1	1	0	0,1	plus grand contrôle privé
(e) Reddition de comptes bancaires	4	4	2	4	3,6	comptes bancaires mieux renseignés
(f) Indice de surveillance privée	9	9	7	8	7,6	plus grande surveillance privée
8. Variables des régimes d'assurance-dépôts						
(a) Pouvoir de l'organisme d'assurance-dépôt	sans objet	0	sans objet	2	1,3	pouvoir renforcé
(b) Fonds d'assurance-dépôts par rapport au total de l'actif bancaire (pourcentage)	sans objet	0,80	sans objet	sans objet	0,4	
(c) Financement avec les dépôts assurés (pourcentage)	sans objet	73	sans objet	37	39,7	risque moral plus élevé
(d) Divers facteurs d'atténuation du risque moral	sans objet	2	sans objet	1	2,0	plus grande atténuation du risque moral
Banques sous contrôle du gouvernement	64,70	35,00	42,70	31,82		
Banques sous contrôle étranger	13,30	20,80	15,70	3,47		
Banques privées	22,00	44,20	41,60	64,71		
9. Variables de gouvernance externe						
(a) Importance de la vérification externe	7	6	7	7	6,3	plus grand pouvoir de vérification externe
(b) Transparence des états financiers	6	6	3	6	5,0	plus grande transparence
(c) Pratiques comptables	1	0	1	1	0,2	meilleures pratiques
(d) Surveillance des crédits et notations externes	2	1	2	1	1,6	meilleure surveillance du crédit
(e) Indice de gouvernance externe (4 composantes)	16	13	13	15	13,5	meilleure gouvernance d'entreprise

Source : Barth et al. (2006)

total sur le bien-être de l'adoption des règles et de la réglementation de l'UE dans le secteur bancaire peut être fixé à 2,402 pour cent du PIB. A l'aide de la même approche pour d'autres secteurs et d'autres pays, on remarque que l'évolution du pourcentage concernant le PIB en Egypte, au Maroc et en Tunisie suite à la libéralisation des services bancaires, de télécommunications et de transport maritime, augmentera selon les montants indiqués dans le tableau 3.

Les résultats pour la Turquie indiquent que le secteur des services le plus important peut être considéré comme celui ayant les plus forts avantages mesurés en termes d'effet du pourcentage de libéralisation sur le PIB. Selon ce critère, les secteurs prioritaires sont le secteur bancaire, l'électricité, le transport maritime, les télécommunications et le gaz naturel. Il est intéressant de remarquer que le secteur bancaire s'avère être le plus important en termes d'avantages non seulement pour l'économie turque, mais aussi pour les économies égyptienne et marocaine. Ce secteur mérite donc d'être étudié de manière plus approfondie.

Le tableau 4 résume la réglementation du secteur bancaire dans les pays de la région MENA et l'UE des 15, qui était appliquée en 2003. Les chiffres contenus dans le tableau ont été tirés des informations sur les réponses officielles à un ensemble de questions complètes et détaillées, à la fois quantitatives et descriptives. Les réponses aux questions, par les autorités officielles, ont été converties en indices décrivant de quelles différentes façons les pays régulent et supervisent les banques. Tous les indices présents dans le tableau 4 sont basés sur des données extraites de Barth et al. (2006). La

dernière colonne du tableau présente ce qu'indiquent les valeurs les plus élevées des indices. Les chiffres présentés dans le tableau montrent que les pays de la région MENA doivent mettre en place d'autres mesures afin de libéraliser leurs secteurs bancaires.

Le tableau 5 montre à quel point les banques tunisiennes respectent les Principes fondamentaux de Bâle pour un contrôle efficace des opérations bancaires. Les banques tunisiennes respectent 10 des 25 principes, et ne respectent pas de manière significative 6 principes dont les politiques en matière de crédit, l'évaluation des prêts, le blanchiment d'argent, le contrôle consolidé, les mesures correctives et le contrôle des établissements étrangers. Des considérations similaires s'appliquent aux banques marocaines, tel que le signale le FMI (2003).

Comme le souligne la deuxième Partie, le secteur bancaire ne peut pas fonctionner efficacement avec une concurrence incontrôlée. Un important obstacle au fonctionnement efficace du secteur est l'information asymétrique, qui résulte en une antisélection et un risque moral. Le secteur a besoin d'être réglementé. Mais en général, chaque pays met en place différents ensembles de réglementations et de pratiques de supervision, et les pays accordent souvent un intérêt limité envers les régimes réglementaires de chacun, ou accordent peu de confiance à leur qualité. Si chaque pays met en place des réglementations différentes et ne reconnaît pas les qualifications dans le pays d'origine d'une banque étrangère, les coûts de qualification nationale deviennent des coûts cumulatifs, étant donné que les banques qui essaient

d'ouvrir des établissements à l'étranger devront subir des coûts pour se mettre en conformité avec les critères de qualification de chaque pays. Afin de réduire les coûts de qualification, des normes internationales ont été mises au point, les plus connues étant les Principes fondamentaux de Bâle pour un contrôle efficace des opérations bancaires. Les pays souhaitant libéraliser leurs secteurs bancaires doivent donner la priorité à la conformité aux Principes fondamentaux de Bâle pour un contrôle efficace des opérations bancaires. Une intégration approfondie du secteur pourrait être réalisée par le biais d'une plus grande participation des banques étrangères. Plus des investissements étrangers sont injectés dans le pays, plus les banques des pays de la région MENA commenceront à prêter de l'attention à la gouvernance d'entreprise et à la gestion professionnelle. Etant donné que les banques de l'UE sont supervisées par l'organisme de réglementation de leur pays d'origine, elles constituent un véritable vecteur de meilleures réglementations. Cela permettra alors d'attirer un plus grand nombre d'investissements étrangers. Après s'être mis en conformité avec les Principes fondamentaux de Bâle pour un contrôle efficace des opérations

bancaires, les pays de la région MENA pourraient essayer d'adopter par la suite la législation de l'UE. La principale raison est que cette partie de l'*acquis*, tel que le soulignent Emerson et al. (2006), est extrêmement complexe et orientée vers les marchés financiers sophistiqués. Etant donné que les coûts d'ajustement aux *acquis* du secteur bancaire de l'UE dans les pays de la région MENA seraient assez élevés, une convergence active pourrait être mise en place dans l'avenir.

Des considérations similaires s'appliqueront au secteur du transport maritime de marchandises. Etant donné que le transport maritime est international par

Tableau 5 : Résultats de l'évaluation de conformité aux principes fondamentaux pour un contrôle bancaire efficace

Evaluation 2006	
1. Objectif, autonomie, pouvoirs et ressources	
1.1 Objectifs	Conforme
1.2 Indépendance	Conforme
1.3 Cadre juridique	Conforme
1.4 Pouvoirs d'exécution	Conforme
1.5 Protection juridique	Conforme
1.6 Partage d'informations	Largement conforme
2. Activités autorisées	Conforme
3. Critères d'agrément	Conforme
4. Propriété	Conforme
5. Critères d'investissement	Conforme
6. Adéquation du capital	Largement conforme
7. Politiques de crédit	Matériellement non conforme
8. Evaluation des prêts	Matériellement non conforme
9. Grandes limites d'exposition	Conforme
10. Prêts aux apparentés	Largement conforme
11. Risques-pays	Non applicable
12. Risques de marché	Largement conforme
13. Risques divers	Largement conforme
14. Vérification et contrôle interne	Largement conforme
15. Blanchiment d'argent	Matériellement non conforme
16. Contrôle sur place et sur pièces	Conforme
17. Direction des banques	Conforme
18. Contrôle sur pièces	Largement conforme
19. Validation des informations	Conforme
20. Contrôle consolidé	Matériellement non conforme
21. Normes comptables	Conforme
22. Mesures correctives	Matériellement non conforme
23. Contrôle global consolidé	Non applicable
24. Contrôle par le pays d'accueil	Non applicable
25. Contrôle des établissements étrangers	Matériellement non conforme

Source : FMI 2007

nature, et que les navires doivent, sur la plupart des trajets, fonctionner selon des exigences réglementaires de nombreuses juridictions, on constate un besoin inhérent d'harmonisation entre les pays. Les pays doivent harmoniser leurs règles et réglementations aux règles et réglementations internationales classées comme (i) des réglementations relatives aux opérations et pratiques commerciales, et (ii) des réglementations relatives aux droits et aux obligations des états et aux réglementations sur l'environnement et la sécurité. A partir du premier ensemble de règles et de réglementations, les pays devraient adopter ces règles et réglementations internationales qui permettront d'assurer une concurrence accrue dans le secteur. Le deuxième ensemble de règles et de réglementations doit être respecté à tout prix. Une convergence active avec les *acquis* du secteur du transport maritime de fret de l'UE pourrait encore être réalisée plus tard, étant donné qu'une convergence immédiate avec les *acquis* de l'UE serait extrêmement coûteuse pour les pays de la région MENA.

Le problème est assez différent en ce qui concerne les industries de réseau. Etudions tout d'abord le secteur du gaz naturel. Étant donné la demande accrue de gaz de l'UE élargie et l'épuisement progressif des réserves de gaz domestiques, l'UE fera face à une dépendance à l'importation de plus en plus forte au cours des prochaines décennies. Les régions voisines à l'Europe disposent d'importantes réserves et ressources qui devraient théoriquement permettre de satisfaire l'accroissement de la demande de l'UE au moyen et long termes. La production de gaz dans la région méditerranéenne a augmenté de manière

continue au cours des vingt dernières années environ, et est supposée continuer à s'accroître à l'avenir. Avec l'énorme potentiel d'exportation de l'Algérie, de la Lybie et de l'Égypte, nous remarquons que les voies de transport existantes resteront probablement les plus importantes dans un futur proche, et qu'elles seront développées.¹⁵ La sécurité des approvisionnements, et donc les problèmes de transit, resteront probablement fortement présents dans les esprits des décideurs européens. La réforme du secteur du gaz naturel dans la région sud-méditerranéenne en est toujours à son premier stade, loin derrière l'Europe. La structure du marché et le cadre stratégique de ces pays continuent à être dominés par des monopoles d'état à intégration verticale. L'UE est pleinement consciente du fait que le développement de nouveaux couloirs de gaz naturel n'est pas possible dans un contexte international conflictuel. Elle a donc lancé plusieurs initiatives importantes, notamment la Politique européenne de voisinage, qui vise à promouvoir la stabilité, le dialogue et la coopération entre l'UE, les fournisseurs d'énergie et les pays de transit. L'UE encourage une application totale du Traité sur la charte de l'énergie qui, selon elle, améliorerait la confiance des investisseurs. Les pays de la région MENA pourraient potentiellement contribuer à améliorer l'efficacité de ce secteur, en adoptant les *acquis* du secteur du gaz naturel de l'UE et en suivant les politiques libérales d'IDE (*investissements directs étrangers*).

Dans le secteur de l'électricité, le problème est d'avoir une structure de marché adaptée au sein de laquelle une concurrence efficace peut être encouragée et surveillée par une autorité de régulation

indépendante. Les *acquis* du secteur de l'électricité de l'UE pourraient être utiles à cet effet, comme cela a déjà été le cas en Turquie. L'adoption des *acquis* de l'UE ainsi que les politiques libérales d'IDE adoptées ont considérablement contribué à attirer des investissements de sociétés multinationales dans le secteur turc de l'électricité. Tandis que les investissements étrangers entrent dans le pays, les sociétés turques commencent à prêter une plus grande attention à la gouvernance d'entreprise et à la gestion professionnelle, ce qui permet alors d'attirer des investissements étrangers plus importants. En outre, l'appartenance au grand marché unique européen de l'électricité procure des avantages substantiels. Mueller-Jentsch (2005) souligne que les avantages économiques d'une intégration approfondie des marchés de l'électricité pourraient être significatifs pour les pays de la région MENA pour les raisons suivantes. Premièrement, le transfert d'énergie transfrontalier dans le cadre d'un soutien d'urgence et d'un pic de la demande permettrait aux pays de diminuer les coûteuses marges de réserve. Cela permettrait alors de réduire les besoins d'investissement et augmenterait l'utilisation de la capacité. Deuxièmement, les économies d'échelle, les différents profils de charge et les dotations complémentaires en énergie pourraient permettre d'obtenir des avantages supplémentaires par les échanges. Troisièmement, les investisseurs privés seraient prêts à investir de plus fortes sommes dans des marchés de taille importante. Quatrièmement, les marchés énergétiques régionaux pourraient faciliter les réformes domestiques dans les pays de la région MENA, en particulier l'introduction de la concurrence.

Des considérations similaires s'appliqueront dans le cas des télécommunications, où les objectifs d'efficacité accrue et de garantie du service universel pourraient être réalisés en adoptant et en appliquant les *acquis* des télécommunications de l'UE comme cela a été le cas en Turquie.

Les éléments présentés ci-dessus révèlent que les *acquis* de l'UE ne sont pas forcément une solution universelle pour tous les secteurs des services et les industries des réseaux, comme l'ont révélé les cas du secteur bancaire et des transports maritimes. Dans les cas de l'électricité, du gaz naturel et des télécommunications, l'adoption des *acquis* de l'UE serait bénéfique aux pays de la région MENA. Mais dans les cas des opérations bancaires et du transport maritime, il serait plus avantageux d'adopter d'abord la réglementation et les règles internationales, puis d'adopter les *acquis* de l'UE par la suite. Une telle stratégie contribuera à attirer des investissements IDE plus importants vers les pays de la région MENA. Cet investissement, outre un plus grand rôle joué par les investisseurs étrangers dans la gestion des pays de la région MENA, sera un facteur majeur de la promotion d'une meilleure gouvernance d'entreprise.

Les considérations ci-dessus et la discussion sur les aspects institutionnels présentée dans la partie précédente de l'étude peuvent maintenant être utilisées pour répondre aux quatre questions suivantes :

- Quels services doivent être considérés comme des priorités dans le partenariat entre l'UE et les pays de la région MENA, pouvant conduire à une zone de libre échange

approfondie, et quels sont les coûts et avantages associés pour les partenaires méditerranéens ?

- Quelles réformes institutionnelles nécessaires optimiseraient les effets bénéfiques chez les partenaires méditerranéens ? Comment peuvent-elles être conçues étant donné la distance séparant le cadre juridique national et les « *acquis communautaires* » ?
- Est-ce que les plans d'action prennent en compte ces évolutions/réformes (programmes, budget, etc.) ? Est-il nécessaire de les développer/modifier ? Quelle spécialisation dans les services peut être envisagée à moyen ou long terme au niveau de l'Euromed (Avantages comparatifs réciproques ? Rôle des investissements directs étrangers ?). Quelles sont les conséquences sur les règles qui régissent la circulation des personnes et les mouvements de capitaux ?
- Quels sont les problèmes posés par la compatibilité OMC/AGCS/Euromed ?

La première question a largement fait l'objet d'une réponse ci-dessus. Nous nous attacherons donc à répondre au second volet de la question concernant l'estimation des coûts de la libéralisation. Il s'agit malheureusement d'une question très difficile, et la réponse dépendra du secteur. Dans le cas des industries de réseau, il n'est pas nécessaire d'estimer l'évolution du surplus du producteur étant donné que chaque secteur étudié avant les réformes dans chacun des pays était dominé par un monopole. Dans des conditions de monopole, il n'y a pas de courbe d'offre et l'effet sur le

bien-être peut donc être mesuré en estimant l'évolution correspondante du surplus du consommateur uniquement, plus l'évolution des profits purs du monopole¹⁶. Mais la réponse est plus compliquée dans les cas du transport maritime de marchandises et du secteur bancaire. Dans le cas du transport maritime, le coût d'adaptation à la réglementation relative aux pratiques et opérations commerciales pourrait être étudié par l'évolution du surplus du producteur en utilisant une fonction d'offre économétriquement estimée pour le secteur dans chaque pays. Mais l'estimation des coûts d'adaptation relatifs à la réglementation de l'UE sur l'environnement et la sécurité est plus difficile à réaliser. L'adoption de la réglementation de l'UE sur l'environnement et la sécurité par les pays de la région MENA peut entraîner la mise en casse d'une partie de la flotte marchande dans chaque pays. Ainsi, même le fait de maintenir l'offre constante au niveau qu'elle occupait avant la libéralisation peut nécessiter un investissement important dans la flotte marchande¹⁷. Des considérations similaires s'appliqueraient dans le secteur bancaire, où l'adoption de la réglementation de l'UE nécessiterait un important investissement en capital humain sur une période considérable¹⁸. C'était principalement à cause de ces coûts d'adaptation que nous avons préconisé l'adoption de règles et de réglementations internationales encourageant une plus grande concurrence dans les secteurs connexes. Remarquons enfin que Konan et Maskus (2006), lors de leur analyse de l'impact de la libéralisation des services en Tunisie à l'aide d'un modèle informatisé d'équilibre général (CGE), ont estimé que 3,7 pour cent de la main d'œuvre

changera de secteur d'emploi suite à la libéralisation, mais que la rémunération réelle du travail augmentera de 2 pour cent. Le changement le plus profond en ce qui concerne l'emploi aura lieu dans le secteur financier, suivi par les secteurs des assurances, du transport et de la distribution.

La deuxième question a déjà fait l'objet d'une réponse ci-dessus et dans la Ière partie de la présente étude. Pour ce qui est de la troisième question, nous remarquons qu'en 2005, un protocole-cadre pour des négociations sur les services a été ratifié dans le contexte du Partenariat euro-méditerranéen (Commission européenne (2005)). Cela permet d'envisager l'utilisation de la structure AGCS, c'est-à-dire une approche par liste positive de la détermination de la couverture considérable et sectorielle des engagements. L'objectif est que les engagements négociés s'appliquent sur une base régionale (euro-méditerranéenne) « NPF ». Le protocole demande également une « conformité progressive » avec les *acquis* dans le domaine des services. En 2006, le lancement des négociations euro-méditerranéennes sur la libéralisation des échanges dans les services et le droit d'établissement a été annoncé lors de la Réunion ministérielle (Commission européenne, 2006). Selon la Déclaration ministérielle, les négociations viseront progressivement et mutuellement à libéraliser les échanges dans les services, et concernant le droit d'établissement parmi l'ensemble des participants, le Protocole-cadre euro-méditerranéen sur la libéralisation des échanges de services, ratifié lors de la Conférence ministérielle euro-méditerranéenne d'Istanbul en juillet 2004, constituera un modèle guidant les négocia-

tions, et les futurs accords seront compatibles avec les règles de l'OMC, notamment avec l'Article V de l'AGCS.

Hoekman (2007) remarque qu'une approche par liste positive de l'établissement des engagements présente l'avantage de permettre une plus grande flexibilité en ce qui concerne le choix des secteurs à inclure et des types d'engagements à faire. Toutefois, l'inconvénient majeur de cette approche est qu'elle ne permet qu'une transparence limitée de la politique. Il préconise donc la formation d'un organisme d'évaluation/ de dialogue en matière de politiques et de surveillance de services de la Politique européenne de voisinage (PEV)¹⁹.

Afin de bénéficier pleinement de la PEV, les pays de la région MENA doivent avoir une stratégie claire et identifier les éléments de cette stratégie qui peuvent et doivent être traités par le biais du Plan d'Actions de la PEV. Enfin, il convient de souligner que l'UE pourrait accroître les mesures incitatives pour les réformes domestiques dans les pays de la région MENA en accordant un accès supplémentaire significatif à ses marchés – en particulier pour les services (mode 4). Mais le champ d'action permettant à l'UE de faire des concessions sur l'accès en mode 4 risque d'être assez limité étant donnée la sensibilité politique associée à la circulation de la main d'œuvre. Il semble qu'il n'existe aucune chance de libéralisation immédiate des personnes physiques que ce soit entre les pays de la région MENA et de l'UE et parmi les états de la région MENA. Les débats houleux en Europe concernant la proposition Bolkestein ont prouvé que la libre circulation des prestataires de services, ayant des sociétés dans d'autres pays, ne peut pas être immédiatement

mise en place dans l'Europe unie des 27. Le principe du pays d'origine dans les services est semble-t-il allé trop loin. En outre, la liberté d'établissement des prestataires de services et la libre circulation des services ont été acceptées à l'issue de longues discussions, malgré les dispositions du traité concernant la libre circulation des services. Peut-être la libéralisation est-elle uniquement possible par la circulation temporaire des prestataires de services physiques. Malgré ces restrictions, les pays de la région MENA pourraient progressivement adopter des mesures de confiance, en accord avec l'approche employée dans la Directive des services. La Directive demande des mesures encourageant la qualité des services, telles qu'une certification volontaire des activités, ou une coopération entre les chambres de commerce. On recommandait également d'encourager les codes concernant certaines questions, notamment les communications commerciales par des professions réglementées. Ces mesures devraient accroître la qualité des services fournis aux marchés de la région MENA et permettre – sur le long terme – une libéralisation progressive des importations de l'UE en ce qui concerne les services « standardisés ».

Enfin, en ce qui concerne la dernière question des négociations de l'AGCS, nous pouvons remarquer que des problèmes existent avec des nomenclatures de services différentes et la disponibilité limitée des statistiques sur les échanges. Les engagements du Cycle d'Uruguay n'ont pas toujours été précis en ce qui concerne leur champ d'action et ont généralement été très limités dans les pays en voie de développement. Dans le Cycle de Doha, les pays négocient bila-

téralement en soumettant des requêtes (généralement très ambitieuses) aux autres qui, en retour, formulent des offres conditionnelles (pour la plupart minimalistes). Cela se traduit par une « dérive des négociations » de laquelle on attend peu de choses et dans laquelle on en offre encore moins (Matoo 2005). A présent, de nombreux gouvernements excluent de leurs offres tous les secteurs, ce qui provoque un effet boule de neige : plus les exclusions sont nombreuses, plus les gouvernements sont vulnérables face aux lobbies domestiques ayant des intérêts acquis, et plus rares sont les possibilités de compromis entre les membres de l'OMC (Jara et Dominiquez 2006).

Il semble que les pays de la région MENA soient également réticents à présenter des offres sérieuses, même dans les cas où les pratiques effectives sont plus libérales que les engagements existants. Cette réticence témoigne de la peur que les offres libérales puissent porter préjudice à leur position de négociation à l'avenir. Elle reflète également une certaine crainte en ce qui concerne les implications inconnues des engagements de libéralisation des échanges. Matoo (2005) propose que *la communauté du développement international établisse un mécanisme, financé par des contributeurs publics et privés, afin de fournir des conseils en matière de politiques et de diagnostiquer et d'apporter des solutions aux inadaptations aux pays en voie de développement qui envisagent de prendre des engagements dans le sens d'une libéralisation.*

Les experts de l'UE peuvent probablement donner ce type de conseils aux gouvernements de la région MENA.

Certains pays moins développés demandent également un « mécanisme de sauvegarde d'urgence » semblable à l'Accord sur les sauvegardes de l'OMC appliqué aux échanges de biens. Un tel mécanisme devrait limiter la réticence envers la libéralisation. D'un autre côté, il ne peut être appliqué à tous les modes de prestations (en particulier le mode 2 : présence commerciale et IDE). Les pays de la région MENA qui soumettent leurs offres doivent en principe prêter attention aux offres de services de l'UE. Des offres de Partenaires méditerranéens d'une plus grande portée peuvent poser un problème en cas de futurs accords régionaux sur la libéralisation des services avec l'UE. Si les pays de la région MENA devaient réduire l'accès à leurs marchés suite à ces accords régionaux, cela pourrait poser un problème de compensation pour les autres membres de l'OMC.²⁰ Ici encore, les conseils en matière de politique de la part des experts de l'UE pourraient être utiles.

Notes

¹ Voir par exemple, Konan et Kim (2004), Konan et Maskus (2006) et Achy et al. (2005).

² Voir Hoekman, une excellente étude des diverses questions liées aux services. (2006).

³ Les Unions douanières et les Zones de libre échange (article XXIX du GATT) constituent des exceptions majeures acceptées au traitement de Nation la plus favorisée.

⁴ La clause nationale est appliquée concernant l'imposition interne et autres réglementations. Pour une étude des principes fondamentaux du GATT voir Hoekman et Kostecki (2001).

⁵ Le nombre d'entrées varie entre les pays, étant donné que de nombreux secteurs ne sont pas inclus dans la liste d'engagements d'un grand nombre de pays.

⁶ Le champ d'application des engagements au titre de l'AGCS pour les pays développés est généralement plus vaste que pour les pays en voie de développement. Dans l'échantillon analysé par Hoekman (1996, p.40) la couverture moyenne des modes-secteurs consolidés était de 35,6 pour cent pour les pays développés et de 10,9 pour cent pour les pays en voie de développement.

⁷ Pour obtenir le calcul des valeurs des indices de restriction de manière plus détaillée, voir Kimura et al. (2003).

⁸ L'équation de gravité peut être spécifiée comme suit :

$$\ln M_{i,j} = a_1 + a_2 \ln PCY_i + a_3 \ln PCY_j + a_4 \ln POP_i + a_5 \ln POP_j + a_6 \ln Distance_{ij} + a_7 Adjacency + a_8 Language_{ij} + a_9 FTA_{ij} + a_{10} NTB_j + e,$$

où $M_{i,j}$ représente l'importation d'un service particulier du pays i dans le pays j , PCY_i représente le revenu par personne dans le pays i , POP_i est la population dans le pays j , et $Distance_{ij}$ est la distance entre le pays i et le pays j . La variable factice *Adjacency* (*Contiguïté*) indique si les pays i et j sont adjacents ou non (frontière commune ou non), *Language* (*langue*) si les pays i et j partagent la même langue ou non, et FTA_{ij} si les deux pays sont membres de la Zone de libre échange ou non. Enfin, NTB_j mesure le niveau des barrières non tarifaires du pays importateur j . Pour obtenir d'autres caractéristiques de l'équation de gravité, veuillez vous reporter à Francois et al. (2003), Park (2002) et Walsh (2006).

⁹ L'équivalence tarifaire est calculée au travers de la relation suivante :

$$T = [M_p / M_{FT} - B_p / B_{FT}]^{1/-e}$$

où T désigne la puissance de l'équivalence tarifaire ($1 + t$), M_p et M_{FT} sont les niveaux des échanges libres et prédits par le modèle en termes d'importations du service dans le pays j respectif. M_p se base sur la prédiction des importations selon le modèle de gravité, et M_{FT} est calculé comme étant le niveau d'échange prédit par le modèle lorsque toutes les barrières au commerce des services sont abolies. D'autre part, B_p et B_{FT} sont les niveaux des échanges libres et prédits par le modèle en termes d'importations du service à l'étude dans le pays de référence respectif, et le pays de référence doit être le pays le moins soumis à des restrictions. Enfin, e désigne l'élasticité de substitution. Voir Francois et al. (2003), Park (2002) et Walsh (2006).

¹⁰ GTAP vient de l'anglais « Global Trade Analysis Project » signifiant Projet d'analyse du commerce mondial pour le Département d'Economie agricole de l'Université de Purdue

¹¹ Voir l'ouvrage « Statistiques de l'OCDE concernant le Commerce international des services, » Volumes I et II.

¹² Ces données ne sont disponibles que depuis peu.

¹³ Le surplus du consommateur est une mesure du montant que le consommateur gagne sur un achat par la différence entre le prix qu'il paie effectivement et le prix qu'il aurait été prêt à payer.

¹⁴ Dans le tableau des entrées-sorties de 1998 pour la Turquie, on compte 97 secteurs, parmi lesquels le secteur des services bancaires est le numéro 84. Soit A la matrice 97×97 des coefficients d'entrée. Etant donné A , formons la matrice d'entrée $B_{96 \times 96}$ en supprimant la 84^{ème} colonne et la 84^{ème} ligne faisant référence au secteur bancaire. Nommons e la 84^{ème} ligne de A où l'élément de la 84^{ème} colonne a été supprimé. Soit p le vecteur de prix 1×96 des 96 produits à l'exclusion du secteur des services bancaires, et v le vecteur de valeur ajoutée brute unitaire 1×96 correspondant. L'équation de prix peut prendre la

forme $p = p_B + p_t e + v_a$, où p_t représente le prix des services bancaires. Nous avons ainsi $p = p_t e (I-B)^{-1} + v_a (I-B)^{-1}$. Ainsi, étant donné le prix des services bancaires communément pratiqués en Turquie après l'adoption et l'application des règles et de la réglementation de l'UE, p_t , nous pouvons déterminer les prix d'équilibre des 96 autres produits à partir de l'équation ci-dessus, en supposant que le vecteur de valeur ajoutée brute unitaire, v_a , ne change pas.

⁴⁰ Étant donné le vecteur de prix d'équilibre p , formons le vecteur de prix 1×97 tel que $\pi = (p \ p_t)$. Soit CON le vecteur des dépenses de consommation 96×1 obtenu à partir du tableau des entrées-sorties de 1998 en supprimant la valeur de la consommation du secteur des services bancaires et con_t la valeur de la consommation des services bancaires. Formons le vecteur de consommation 97×1 tel que :

$$CONS = \begin{bmatrix} CON \\ con_t \end{bmatrix}.$$

En remarquant qu'initialement, tous les prix de l'année de référence sont égaux à l'unité dans le tableau des entrées-sorties, nous pouvons exprimer la valeur totale des dépenses de consommation évaluée aux prix de référence tel que $C = u \text{ } CONS$, où u représente le vecteur unitaire 1×97 . La valeur totale des dépenses de consommation évaluée aux prix communément pratiqués après l'adoption et l'application par la Turquie des règles et de la réglementation de l'UE dans le secteur des services bancaires peut alors être obtenue par $C^* = \pi \text{ } CONS$. L'effet sur le bien-être des consommateurs peut alors être calculé par :

$$(C - C^*) \times 100 / C^*.$$

¹⁴ Nous déterminons le taux d'intérêt étranger à partir des émissions d'Euro-obligations par la Trésorerie turque. Le taux de rendement moyen des Euro-obligations turques en dollars américains au moment de leur émission était de 10,13 pour cent en 1998, 12,08 pour cent en 1999, 11,61 pour cent en 2000, 11,35 pour cent en 2001, 10,66 pour cent en 2002, 10,08 pour cent en 2003 et 8,06 pour cent en 2004. En procédant à une déflation des chiffres nominaux de rendement par les taux d'inflation américains de l'IPC observés au cours de la période suivante, nous obtenons le chiffre moyen de 7,84 pour cent pour la période 1998-2004, et 6,86 pour cent pour la période 2002-2004. Dans les calculs, nous avons fixé la valeur du taux d'intérêt étranger réel à 6,86 pour cent.

¹⁵ L'Algérie, l'un des plus importants exportateurs de gaz vers l'Europe, détient quelques-unes des plus grandes réserves de gaz autour de la Méditerranée. Ses réserves de gaz prouvées ont été estimées à 4 580 milliards de m^3 en 2004, et la production de gaz au cours de cette même année a atteint 80 milliards de m^3 par an. Le pays dispose d'un excellent système de transport par gazoduc reliant les gisements de gaz à l'extrême sud-est vers la plateforme géante du gisement de Hassi R'Mel et vers les usines de GNL d'Arzew et Shikda, vers l'Italie par le biais du gazoduc Enrico Mattei et vers l'Espagne et le Portugal par le gazoduc Pedro

Duran Farrel. Les deux gazoducs ont à eux deux transporté 35,8 milliards de m^3 en 2004, pour un total d'exportations de 60,7 milliards de m^3 . Une augmentation d'environ 15 milliards de m^3 par an de la capacité de ces deux gazoducs est prévue, avec l'ajout de compresseurs. Actuellement, la société Sonatrach, détenue par l'état, possède et exploite l'intégralité du réseau de gaz, y compris les installations de GNL. Toutefois, selon la nouvelle Loi sur les hydrocarbures, les activités liées au transport par gazoduc peuvent à l'avenir être réalisées par n'importe-quelle société ayant reçu un ordre de mission de la part du Ministère de l'énergie. Sonatrach conservera ses gazoducs actuels, mais devra ouvrir l'accès à des sociétés tierces et proposer des tarifs non discriminatoires.

La Lybie est considérée comme une région très attractive en ce qui concerne le pétrole étant donné ses faibles coûts de production, l'excellente qualité de son pétrole et sa proximité des marchés européens. Les réserves de gaz de la Lybie étaient estimées à 1 500 milliards de m^3 en 2004. La société NOC, détenue par l'état, s'est traditionnellement concentrée sur la découverte et le développement de structures pétrolifères, mais accorde maintenant une plus grande attention au gaz naturel. La Lybie a récemment fait des efforts pour attirer le plus grand nombre possible d'investisseurs étrangers. Mais une incertitude considérable demeure en ce qui concerne les perspectives d'exploration et de production, car le pays n'a pas encore mis en place de Loi sur le pétrole, pourtant promise depuis longtemps, proposant aux sociétés étrangères les mesures incitatives appropriées. L'ossature du système gazier distribue du gaz du bassin de Sirta vers l'usine GNL de Marsa El Brega et par le biais d'un gazoduc côtier long de 1 172 km pour la consommation domestique. La section orientale de ce gazoduc a récemment été construite le long des côtes méditerranéennes entre Marsa El Braga, Zueitini et Benghazi. Le gazoduc sous-marin Greenstream, long de 600 km, reliant la Lybie à la Sicile en Italie a été inauguré en octobre 2004. La capacité de ce gazoduc est de 8 milliards de m^3 par an.

Avec des réserves de gaz prouvées, estimées à 1 869 milliards de m^3 en 2004, l'Égypte présente un fort potentiel pour de nouvelles découvertes de pétrole et de gaz. La production de gaz actuelle s'élevant à 32 milliards de m^3 est susceptible d'augmenter de façon significative au cours des prochaines années. Le pays a commencé à exporter du gaz en 2003 grâce à un gazoduc vers la Jordanie. Cette canalisation est également susceptible de fournir du gaz à la Syrie et au Liban, et finalement à la Turquie. Les exportations se sont élevées à 1 milliard de m^3 en 2004.

¹⁶ Toutefois, dans les monopoles de réseaux des pays en voie de développement, notamment ceux dirigés par l'état, le niveau élevé des prix ne résulte pas nécessairement d'une stratégie de maximalisation des bénéfices, mais souvent d'une mauvaise gestion et d'une inefficacité généralisée ainsi que d'un manque ou de la peur de la concurrence. Ainsi, la perte des bénéfices du monopole due à la libéralisation des services peut ne pas être d'une grande importance.

¹⁷ Il peut être toutefois mentionné que le fait de ne pas réaliser cet investissement rapidement peut entraîner des pertes dans l'avenir, causées

par des dégâts sur l'environnement. L'analyse des coûts environnementaux encourus suite à la non-conformité avec la politique de l'UE dépasse le cadre de cette étude.

¹⁸ Les coûts d'adaptation aux normes de l'UE en termes de biens pour les nouveaux états membres d'Europe centrale ont été analysés par le projet FEM-22-03. Il s'est avéré que ces coûts étaient échelonnés dans le temps, et relativement mineurs par rapport à la production, l'exportation et les gains potentiels en matière de bien-être.

¹⁹ Le Plan d'actions et l'IPEV sont les principaux mécanismes utilisés pour mettre en œuvre la PEV. Le plan d'actions est ratifié (négocié) conjointement avec l'UE, s'étend sur 3 à 5 ans et sera accompagné d'un contrôle accru des progrès et d'une assistance financière et technique conditionnelle ou « liée ». L'aide est fournie par le biais de l'IPEV. La surveillance de la mise en œuvre du Plan d'actions est effectuée au sein des organismes établis par l'Accord d'association, y compris les sous-comités spécialisés. Le Conseil d'association demeure l'organisme central de la relation bilatérale, et continue à participer à un dialogue politique régulier sur les sujets d'intérêt commun.

²⁰ Il s'agit d'un postulat général étant donné que dans la majorité des secteurs, les offres et les engagements de l'UE sont bien plus libéraux. Le problème de la compensation est apparu lorsque certains pays sont devenus membres de l'UE. Ces problèmes s'avéraient importants dans le cas de certains produits agricoles.

Bibliographie

- Achy, L., M. Boughzala, H. Kheir-El-Din, and S. Togan (2005) "Impact of Liberalization of Trade in Services: Banking, Telecommunications and Maritime Transport in Egypt, Morocco, Tunisia and Turkey", Femise project FEM22-02.
- Barth, J., G. Caprio, Jr. and R. Levine (2006) *Rethinking Bank Regulation: Till Angels Govern*, Cambridge University Press, Cambridge
- Basel Committee on Banking Supervision (2006) *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework, Comprehensive Version*, Bank for International Settlements, Basel: BIS
- Cameron, P. D. (2002) *Competition in Energy Markets: Law and Regulation in the European Union*, Oxford University Press, Oxford.
- Commission of the European Communities (2004) "Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on Services in the Internal Market", Brussels, 5.3.2004 COM(2004) 2 final/3) (so called Bolkestein Directive).
- Commission of the European Communities (2005) "Framework Protocol of Istanbul for the Liberalization of Trade in Services among Euro-Mediterranean Partners", Mimeo.
- Commission of the European Communities (2006) "Directive 2006/123/EC of the European Parliament and of the Council of 12 December 2006 on Services in the Internal Market", Brussels.
- Commission of the European Communities (2006) "Communication from the Commission to the Council and the European Parliament on Strengthening the European Neighborhood Policy", Document COM(2006) 726 Final, Brussels.
- Commission of the European Communities (2006) "Ministerial Meeting on the Launch of Euro-Mediterranean Negotiations on the Liberalization of Trade in Services and the Right of Establishment", Marrakech, 24 March 2006, Mimeo.
- Doove, S., O. Gabbitas, D. Nguyen-Hong and J. Owen (2001) «Price Effects of Regulation: International Air Passenger Transport, Telecommunications and Electricity Supply», Productivity Commission Staff Research Paper, Canberra: Productivity Commission.
- Emerson, M., T. H. Edwards, I. Gazizullin, M. Luecke, D. Mueller-Jentsch, V. Nanivska, V. Pyatnytskiy, A. Schneider, R. Schweickert, O. Shevtsov, and O. Shumylo (2006) *The Prospect of Deep Free Trade between the European Union and Ukraine*, Centre for European Policy Studies, Brussels
- Findlay, C. and T. Warren (eds.) (2000) *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*. Sydney: Routledge.
- Fink, C., A. Mattoo and H. C. Neagu (2002). "Trade in International

- Maritime Services: How Much Does Policy Matter?" *The World Bank Economic Review*, 16(1): 81-108.
- Francois, J. (1999) "Estimates of Barriers to Trade in Services", unpublished.
- Francois, J., H. van Meijl, and F. van Tongeren (2003) "Economic Benefits of the Doha Round for the Netherlands", The Hague: Agricultural Economics Institute.
- Geradin, D. (2006) "The Liberalization of Network Industries in the European Union: Where do we come from and where do we go?", Prime Minister's Office, Economic Council of Finland.
- Hoekman, B. (1995), «Assessing the General Agreement on Trade in Services», in Will Martin and L. Alan Winters (eds) *The Uruguay Round and the Developing Economies*, World Bank Discussion Paper No. 307. Washington, D.C.
- Hoekman, B. (2006) "Trade in Services, Trade Agreements and Economic Development: A Survey of the Literature", Centre for Economic Policy Research Discussion Paper No. 5760, London: CEPR.
- Hoekman, B. (2007) "Regionalism and Development: The European Neighborhood Policy and Integration à la Carte", *Journal of International Trade and Diplomacy*, 1, 7-50.
- Hoekman, B. and M. Kostecki (1996) *The Political Economy of the World Trading System: From GATT to WTO*, Oxford University Press, Oxford
- Hoekman B., and D. Konan D. (1999) "Deeper Integration, non-discrimination and Euro-Mediterranean Free Trade", CEPR Discussion Paper, n° 2095, March 1999, 42 pages.
- International Monetary Fund (2003) "Morocco: Financial System Stability Assessment including Reports on the Observance of Standards and Codes on the following topics: Banking Supervision, Insurance Regulation, Securities Regulation, Payment Systems, and Monetary and Financial Policy Transparency", IMF Country report No. 03/212
- International Monetary Fund (2007) "Tunisia: Financial Sector Assessment Program Update: Detailed Assessment of Compliance of the Basel Core Principles for Effective Banking Supervision", IMF Country Report No. 07/98.
- Jara A and Dominiquez C. (2006), *Liberalization of Trade In Services and Trade Negotiations*, *Journal of World Trade Law*, 40(1).
- Kalirajan, K., G. McGuire, D. Nguyen-Hong and M. Schuele (2000), «The Price Impact of Restrictions on Banking Services» in *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*, ed. by C. Findlay and T. Warren, London: Routledge.
- Kimura, F., M. Ando and T. Fujii (2003) "Estimating the Ad Valorem Equivalent of Barriers to Foreign Direct Investment in Financial Services Sectors in Russia", unpublished paper, the World Bank.

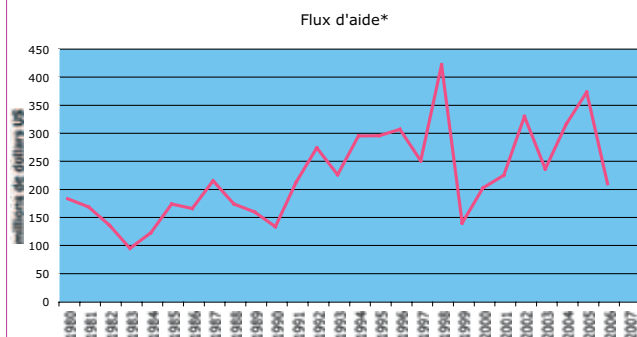
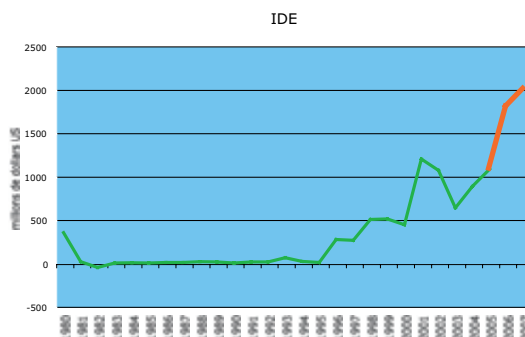
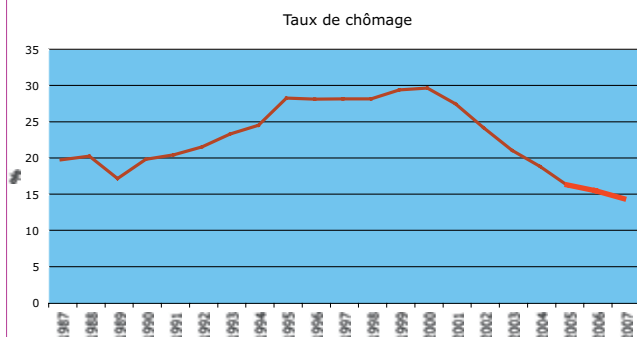
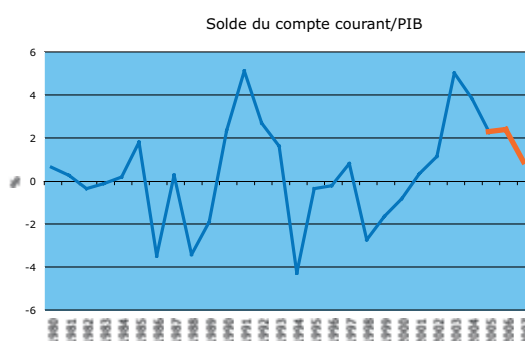
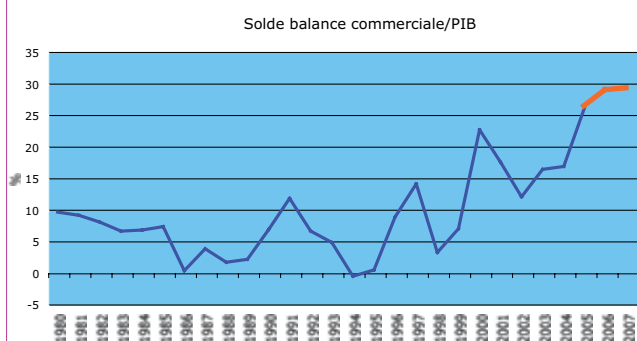
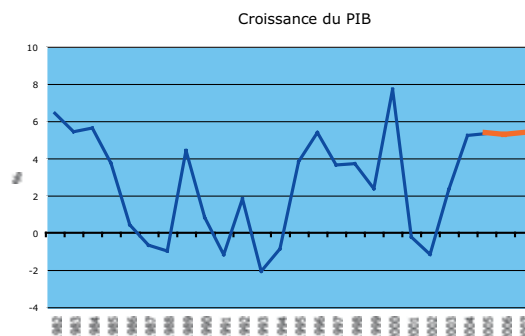
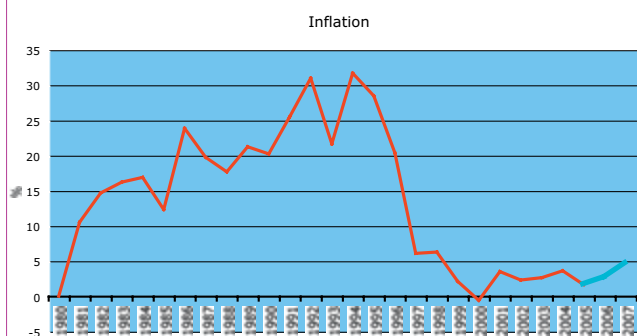
- Konan, D. and K. Kim (2004) "Beyond Border Barriers: The Liberalization of Services Trade in Tunisia and Egypt," *The World Economy* 27(9), 1429-47.
- Konan, D. and K. Maskus (2006) "Quantifying the Impact of Services Liberalization in a Developing Country," *Journal of Development Economics*, 81: 142-62.
- Kox, H. and A. Lejour (2006) "Dynamic Effects of European Services Liberalization: More to be Gained", a contribution to the project Globalization Challenges for Europe and Finland, Prime Minister's Office, Helsinki
- Mattoo A. (2005), *Services in a Development Round: Three Goals and Three Proposal*, *Journal of World Trade*; 2005; 39, 6; pg. 1223
- McGuire, G. and M. Schuele (2000) «Restrictiveness of International Trade in Banking Services», in *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*, ed. by C. Findlay and T. Warren, London: Routledge.
- Micossi S., (2006) *Fixing the Services Directive*, Centre for European Policy Studies (CEPS) Policy Briefs no. 100/ April 2006.
- Mueller-Jentsch, D. (2005) *Deeper Integration and Trade in Services in the Euro-Mediterranean Region: Southern Dimensions of the European Neighbourhood Policy*, joint publication of the World Bank and the European Commission
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (2001): *Regulatory Issues in International Maritime Transport*. Paris: OECD.
- Park, S. (2002) "Measuring Tariff Equivalents in Cross-Border Trade in Services", Korea Institute for International Economic Policy Working Paper 02-15.
- Steinherr, A., A. Tukel and M. Ucer (2004) „The Turkish Banking Sector: Challenges and Outlook in Transition to EU Membership", Centre for European Policy Studies (CEPS) EU-Turkey Working Papers No. 4
- Togan, S. *Liberalization, Regulation and Harmonization in Network Industries and Services* (forthcoming).
- Walden, I. and J. Angel (2005) *Telecommunications Law and Regulation*, Oxford University Press, Oxford
- Walsh, K. (2006) "Trade in Services: Does Gravity Hold? Gravity Model Approach to Estimating Barriers to Services Trade", Department of Economics & Institute for International Integration Studies, Trinity College, Dublin (unpublished paper).
- World Bank (2006) "Doing Business in 2006: Creating Jobs", International Finance Corporation and the World Bank, 196 pages.
- World Trade Organization Secretariat (2001) *Guide to the GATS: An Overview of Issues for Further Liberalization of Trade in Services*, Kluwer Law International, London

ANNEXES

Annexe 1 : Evolution macroéconomique des 10 PM	p.133
Annexe 2 : Méthodologie multicritère	p.142
Annexe 3 : Décomposition de la croissance dans les 10 PM	p.143
Annexe 4 : Population totale et évolution de la population active	p.148
Annexe 5 : Flux net de migrations dans les 27 pays de l'UE (pour 1,000)	p.148
Annexe 6 : Flux et stocks de migrants dans les PM.	p.149
Annexe 7 : Fonds rapatriés et IDE en % du PIB dans les PM	p.149
Annexe 8 : Mécanisme d'équilibre du compte courant pour les 10 PM.	p.150
Annexe 9 : Valeur unitaire des exportations , productivité et salaires par tête	p.151
Annexe 10a : Progrès des réformes dans les politiques commerciales, 2000-06	p.153
Annexe 10b : Protection tarifaire et non tarifaire dans les PM, 2000.	p.153
Annexe 11 : Politiques orientées pour favoriser la participation des femmes aux marchés du travail	p.154

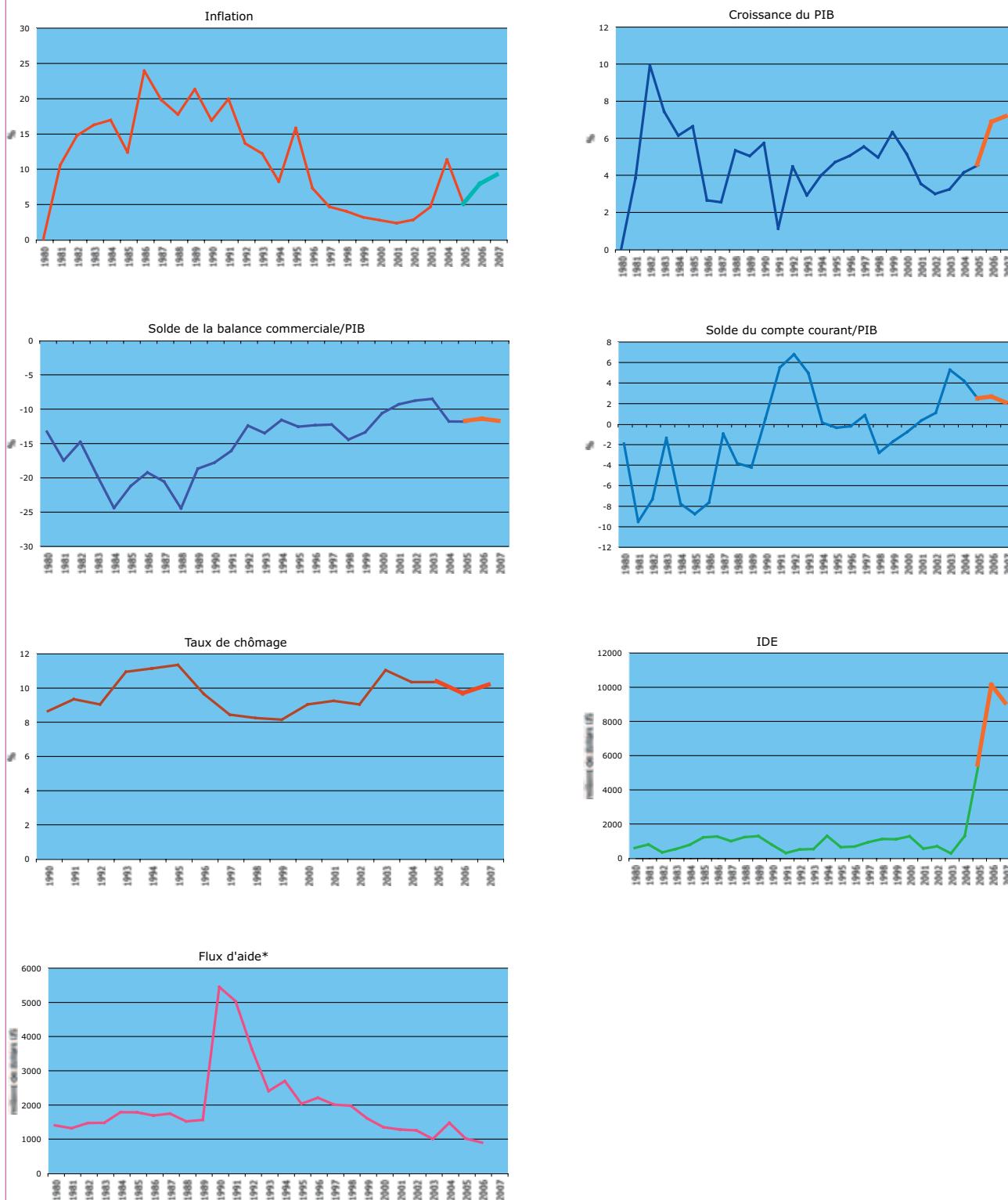
Annexe 1 : Evolution macroéconomique des 10 PM (source EIU)

Algérie



Source : Flux d'aide (aide publique au développement, assistance officielle et autres flux officiels multilatéraux et bilatéraux), OCDE ; Dac database en ligne, février 2008.

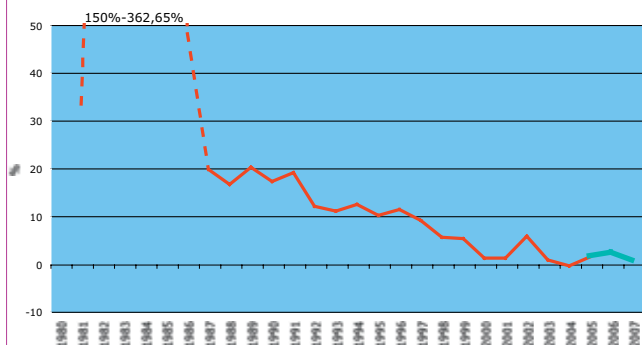
Egypte



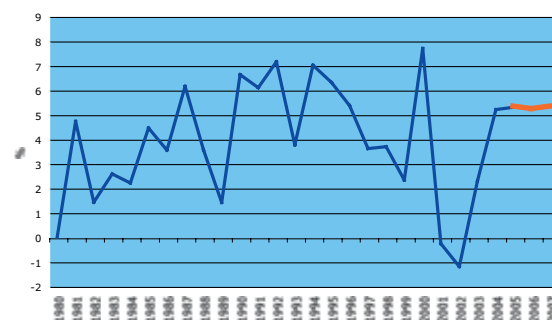
Source : Flux d'aide (aide publique au développement, assistance officielle et autres flux officiels multilatéraux et bilatéraux), OCDE ; Dac database en ligne, février 2008.

Israël

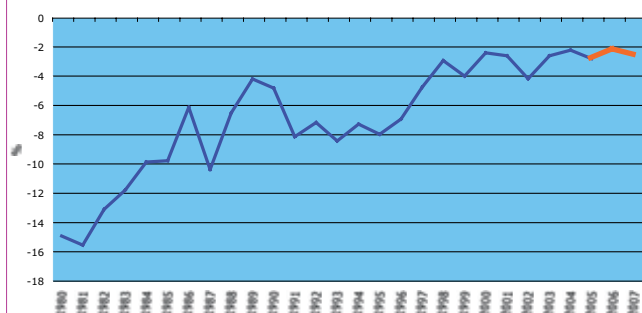
Inflation



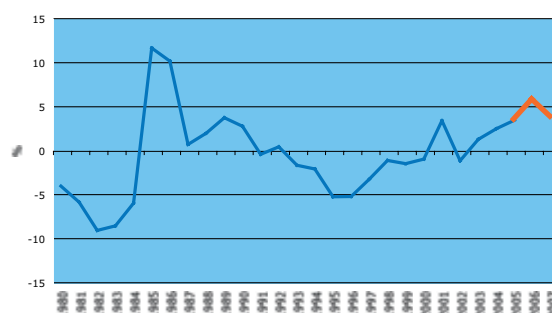
Croissance du PIB



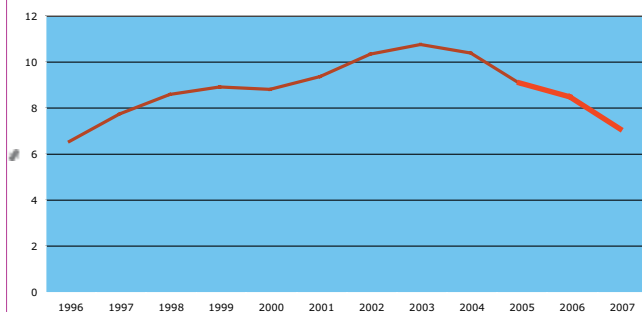
Solde Balance commerciale/PIB



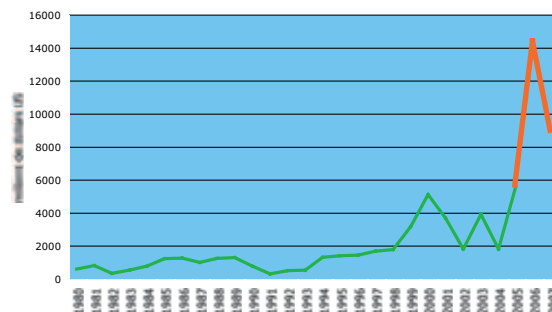
Solde du compte courant/PIB



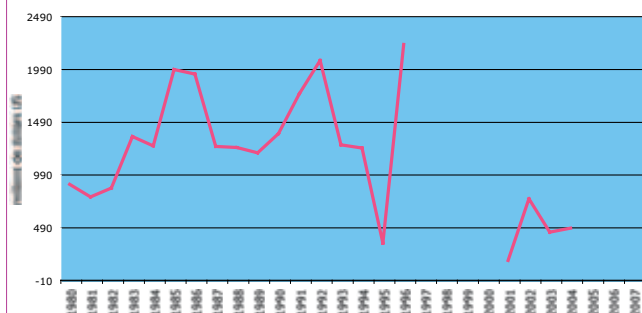
Taux de chômage



IDE



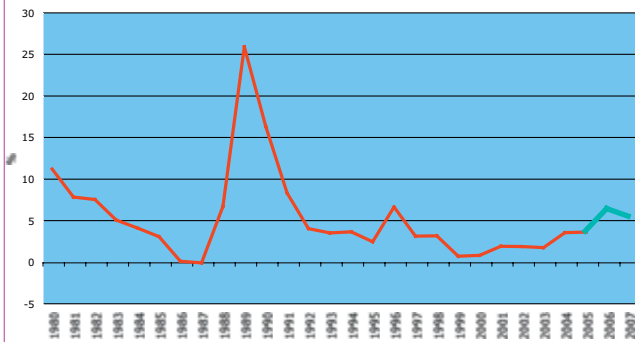
Flux d'aide*



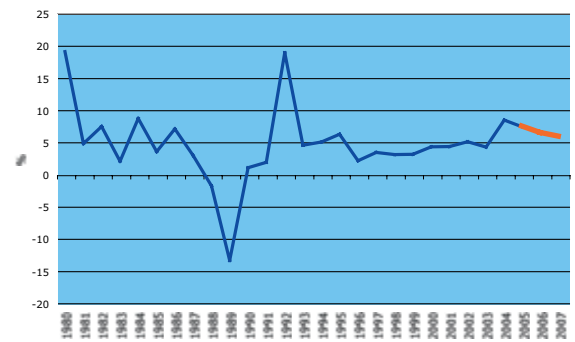
Source : Flux d'aide (aide publique au développement, assistance officielle et autres flux officiels multilatéraux et bilatéraux), OCDE ; Dac database en ligne, février 2008.

Jordanie

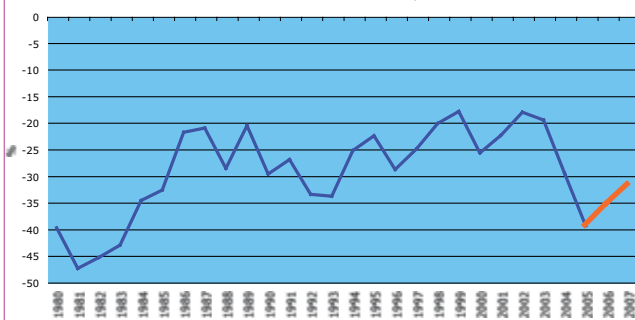
Inflation



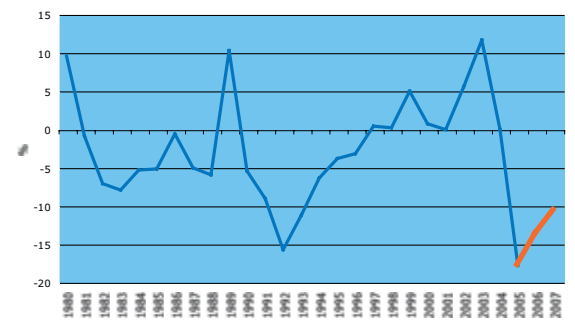
Croissance du PIB



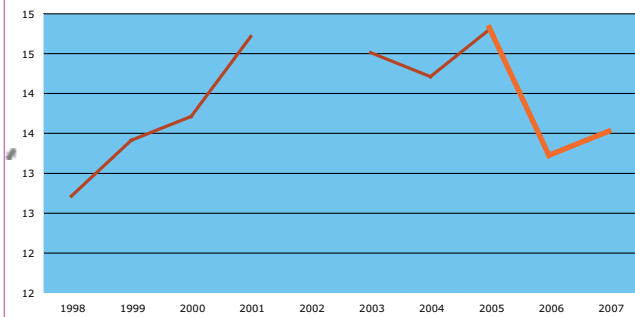
Balance commerciale/PIB



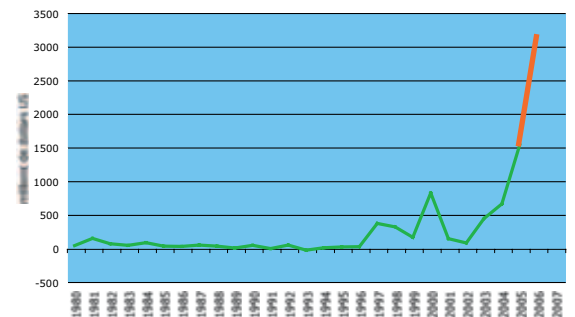
Solde du compte courant/PIB



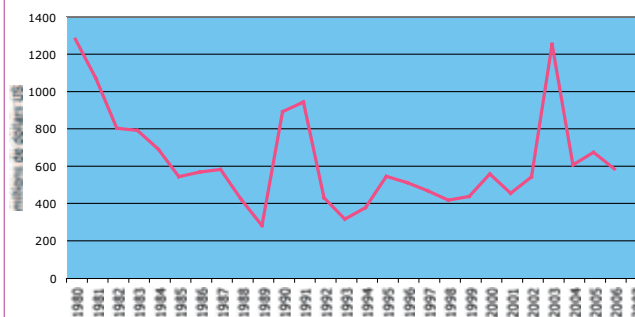
Taux de chômage



IDE

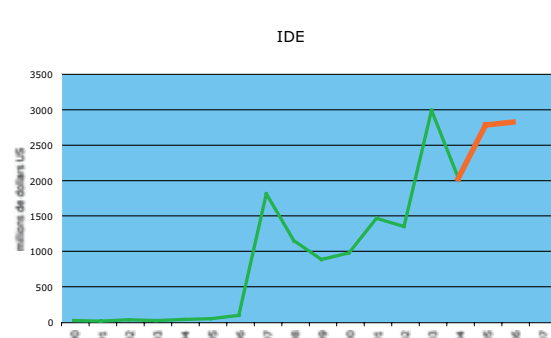
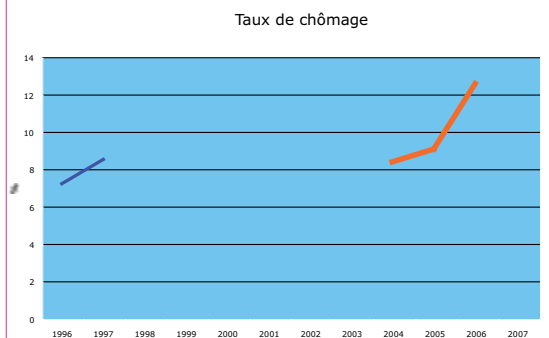
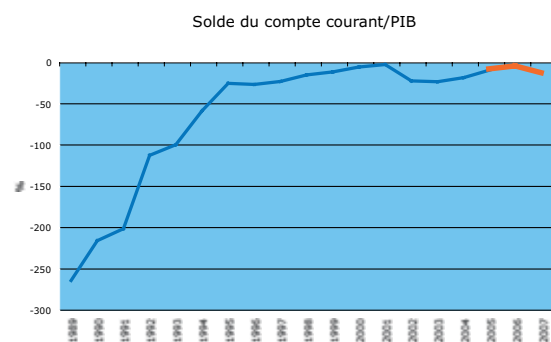
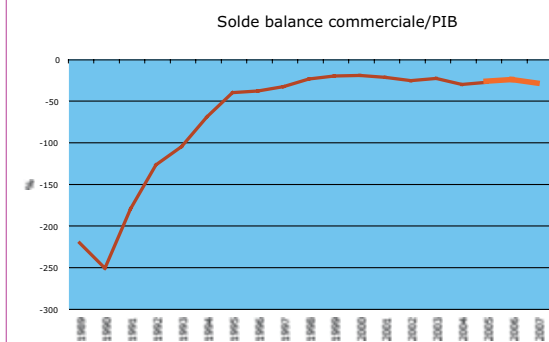
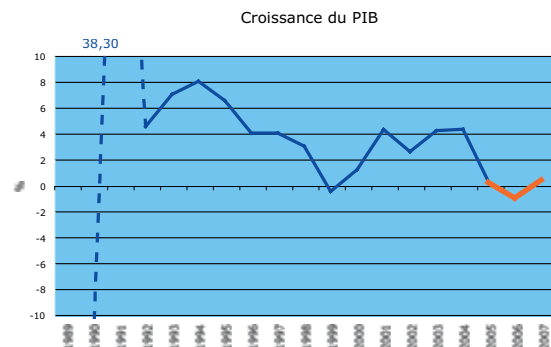
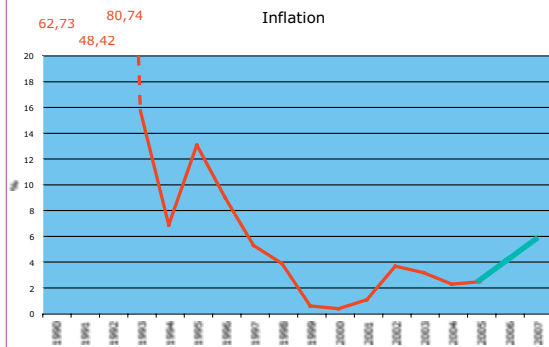


Flux d'aide*

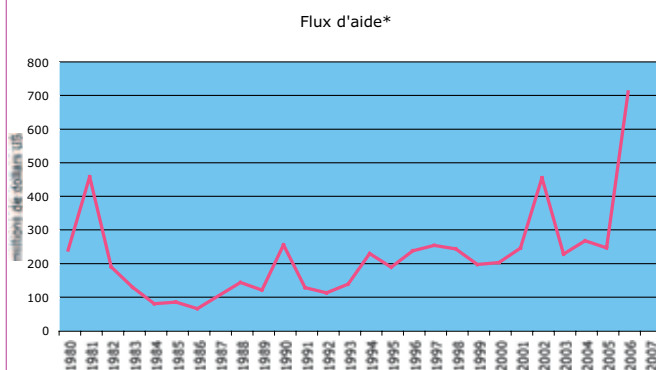


Source : Flux d'aide (aide publique au développement, assistance officielle et autres flux officiels multilatéraux et bilatéraux), OCDE ; Dac database en ligne, février 2008.

Liban



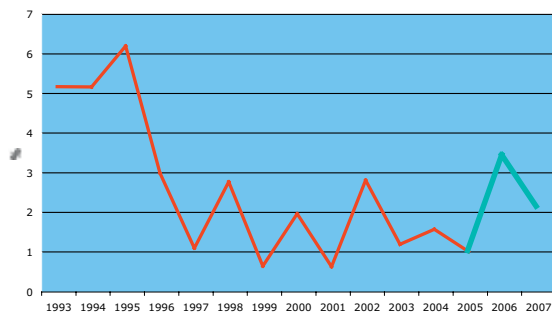
Sources: EIU et Femise



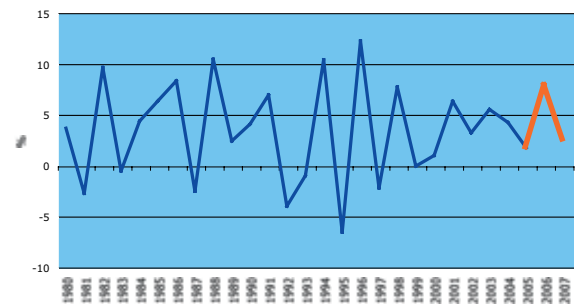
Source : Flux d'aide (aide publique au développement, assistance officielle et autres flux officiels multilatéraux et bilatéraux), OCDE ; Banque mondiale, WDI 2004 et WDI online.

Maroc

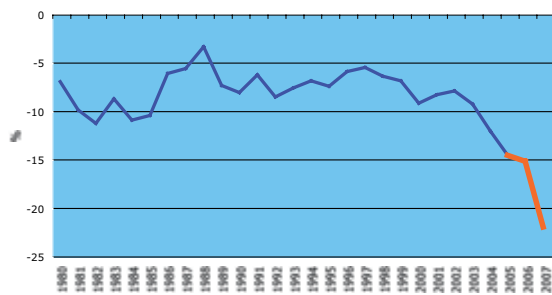
Inflation



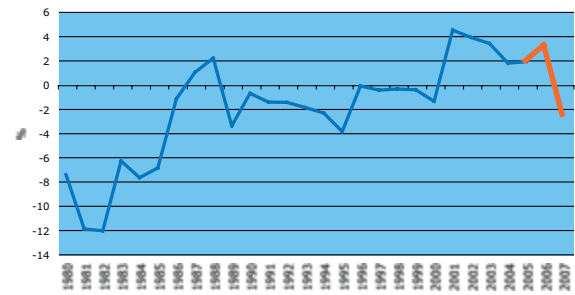
Croissance du PIB



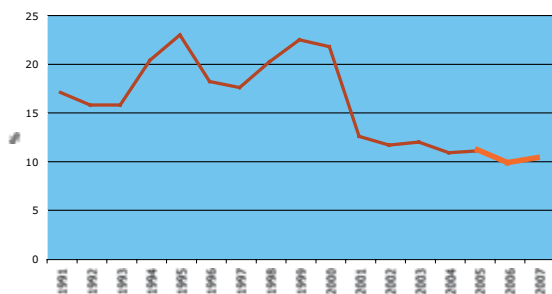
Solde balance commerciale/PIB



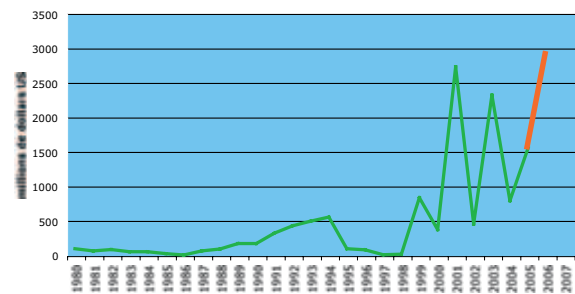
Solde du compte courant/PIB



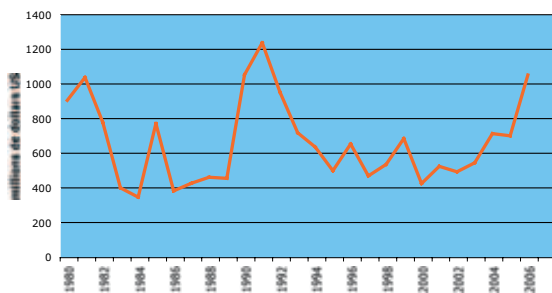
Taux de chômage



IDE



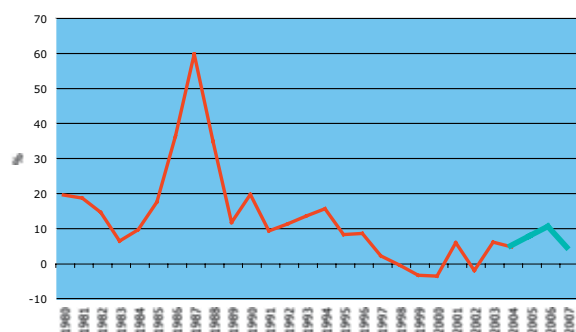
Flux d'aide*



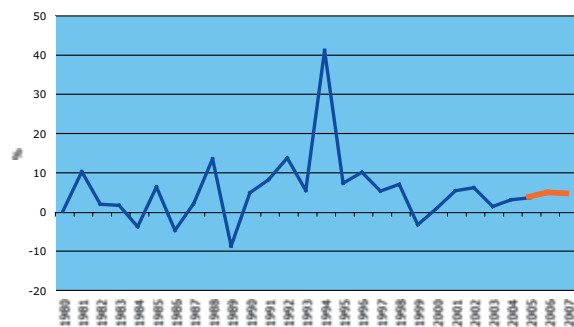
Source : Flux d'aide (aide publique au développement, assistance officielle et autres flux officiels multilatéraux et bilatéraux), OCDE ; Dac database en ligne, février 2008.

Syrie

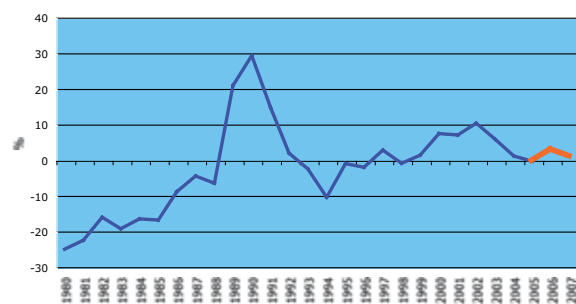
Inflation



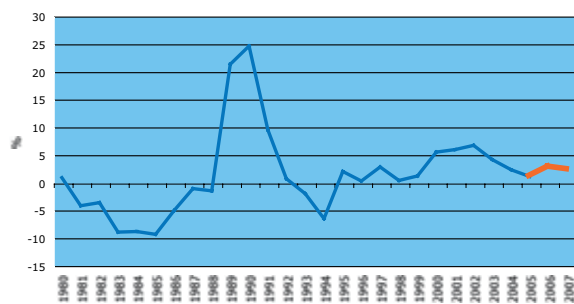
Croissance du PIB



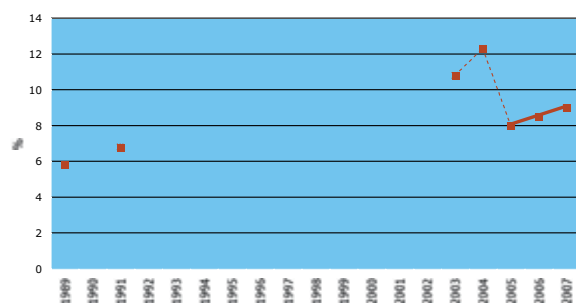
Solde balance commerciale/PIB



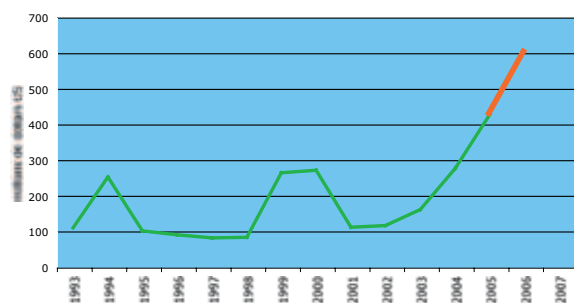
Solde du compte courant/PIB



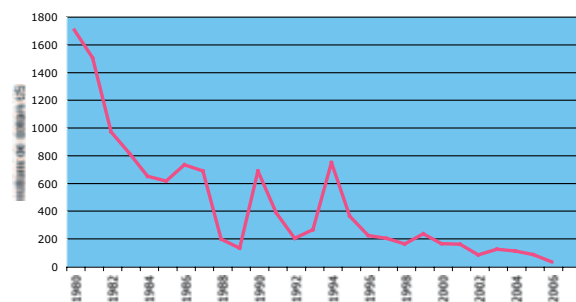
Taux de chômage



IDE



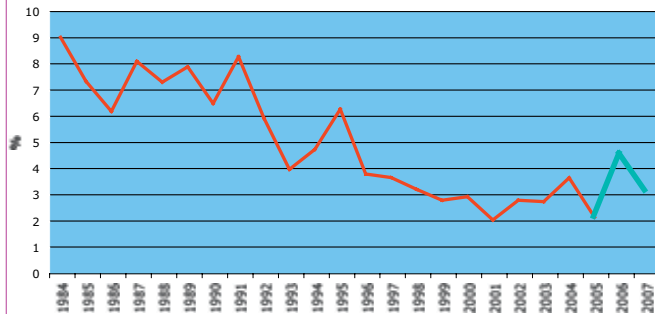
Flux d'aide



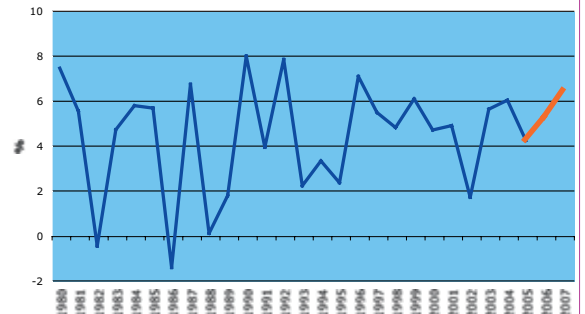
Source : Flux d'aide (aide publique au développement, assistance officielle et autres flux officiels multilatéraux et bilatéraux), OCDE ; Dac database en ligne, février 2008.

Tunisie

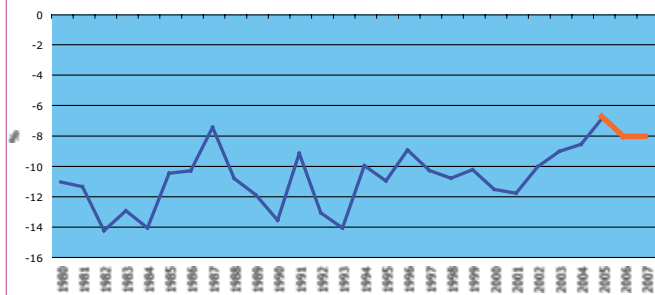
Inflation



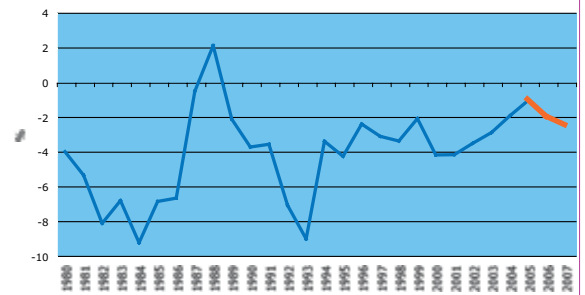
Croissance du PIB



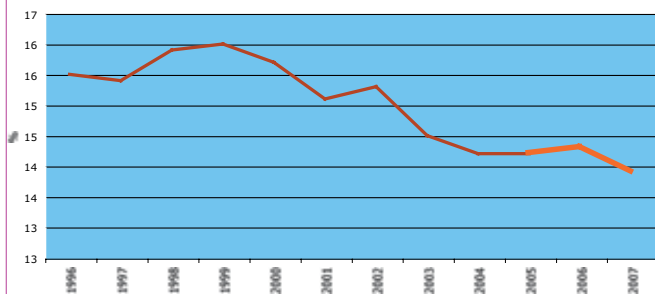
Solde balance commerciale/PIB



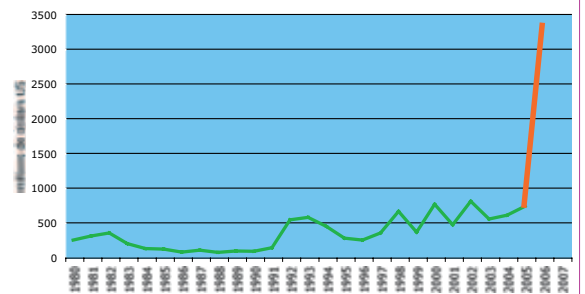
Solde du compte courant/PIB



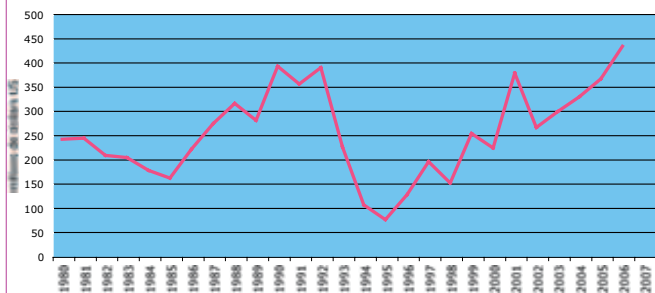
Taux de



IDE

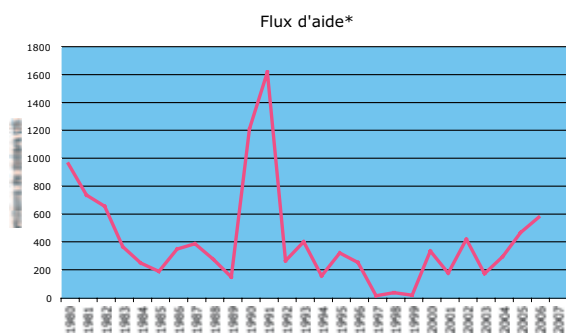
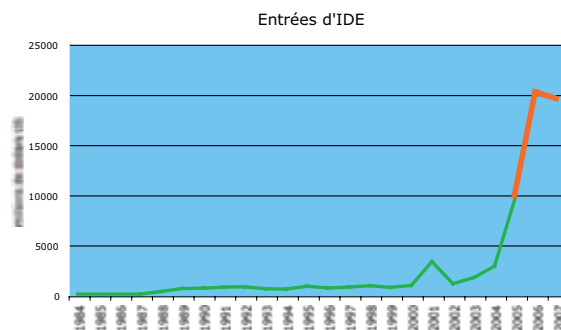
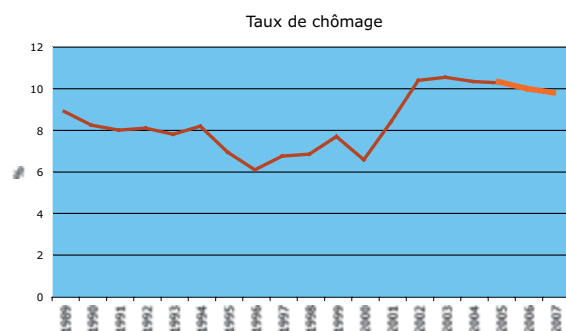
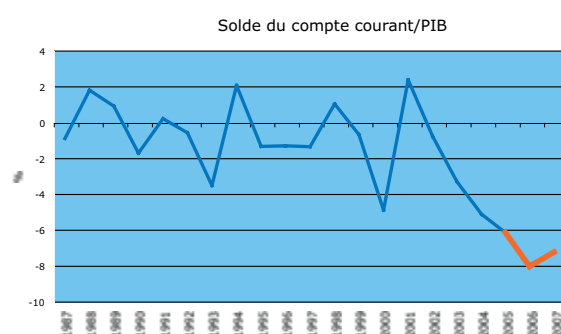
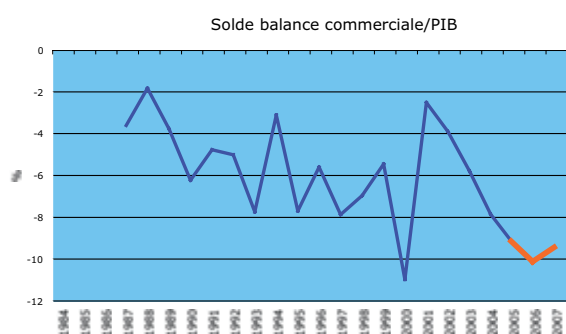
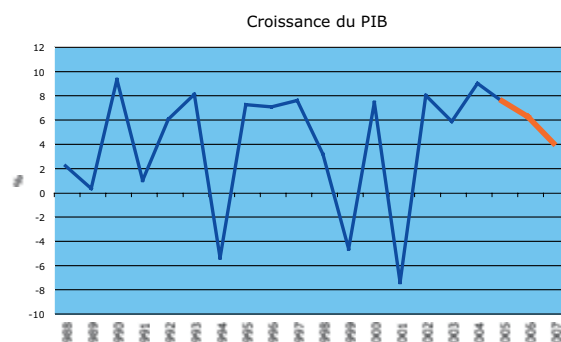
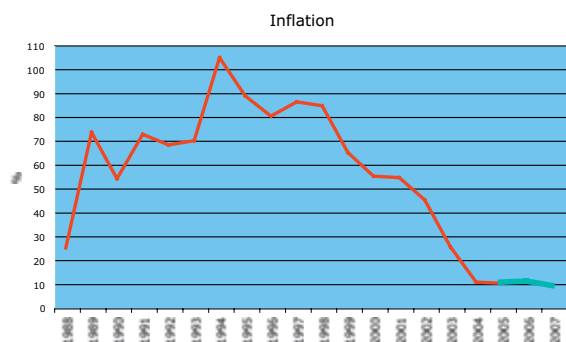


Flux d'aide*



Source : Flux d'aide (aide publique au développement, assistance officielle et autres flux officiels multilatéraux et bilatéraux), OCDE ; Dac database en ligne, février 2008.

Turquie



Source : Flux d'aide (aide publique au développement, assistance officielle et autres flux officiels multilatéraux et bilatéraux), OCDE ; Dac database en ligne, février 2008.

Annexe 2 : Méthodologie multicritère

La méthodologie utilisée ici a été décrite dans Aubert, Reiffers, « Knowledge Economy in the MENA Region » World Bank Institute 2003 et plusieurs rapports Femise. Sur la base des critères choisis et ici équipondérés, le benchmark classe les PM par rapport à l'ensemble des pays développés et en développement : obtenir un classement de 5 signifie que le pays se situe parmi les 20% les plus performants sur ce critère. Une note de 4 le situe derrière ces pays, dans les 20% suivant. La note de 3 signifie que le pays se classe conformément à la moyenne des autres pays, etc... jusqu'à la note de 1 qui classe les pays dans les 20% les moins performants. Les 27 critères choisis (Cf. ci-dessous) ne s'en tiennent pas à la seule EFC, mais cherchent à saisir trois dimensions : le développement des individus, les performances économiques de la société et l'EFC.

Liste des indicateurs (2005 ou donnée la plus récente)

Espace Humain

- 1 Taux d'alphabétisme des Adultes
- 2 PIB par tête PPP \$
- 3 Taux d' enrôlement brut dans l'éducation niveau tertiaire, femme (%)
- 4 Index de Développement Humain (PNUD)
- 5 Espérance de vie à la Naissance
- 6 Population ayant un accès à l'eau potable
- 7 Probabilité à la naissance de survivre à l'âge de 65 ans
- 8 Taux d'activité
- 9 Taux d'activité Féminin

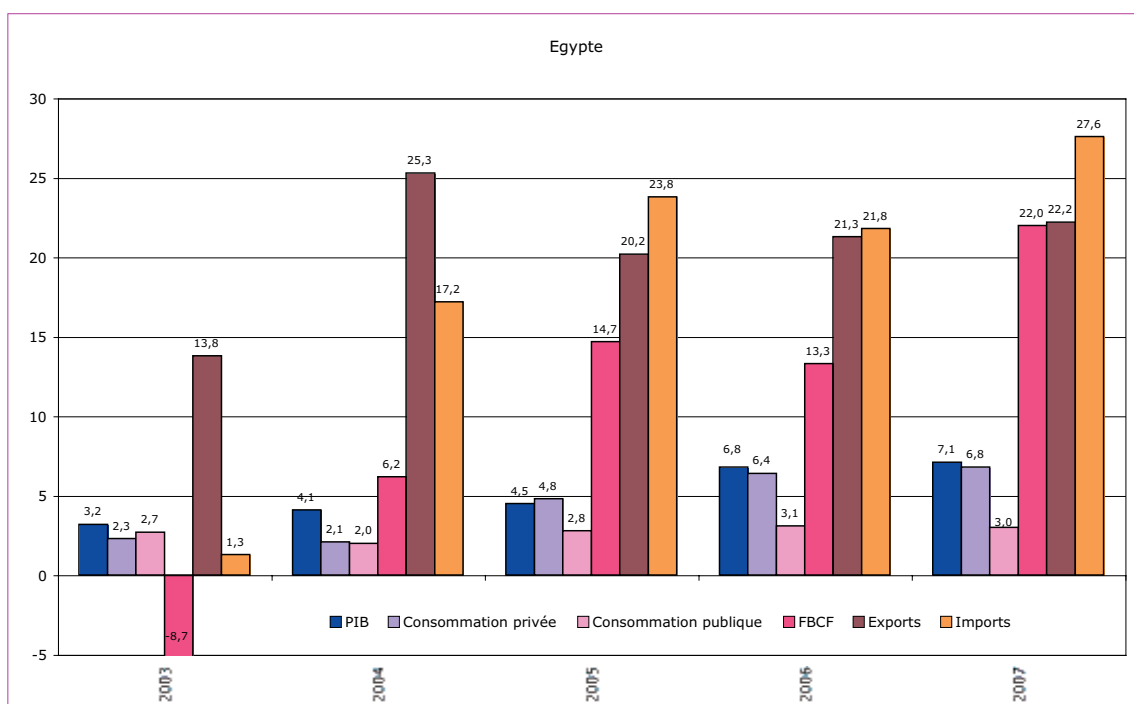
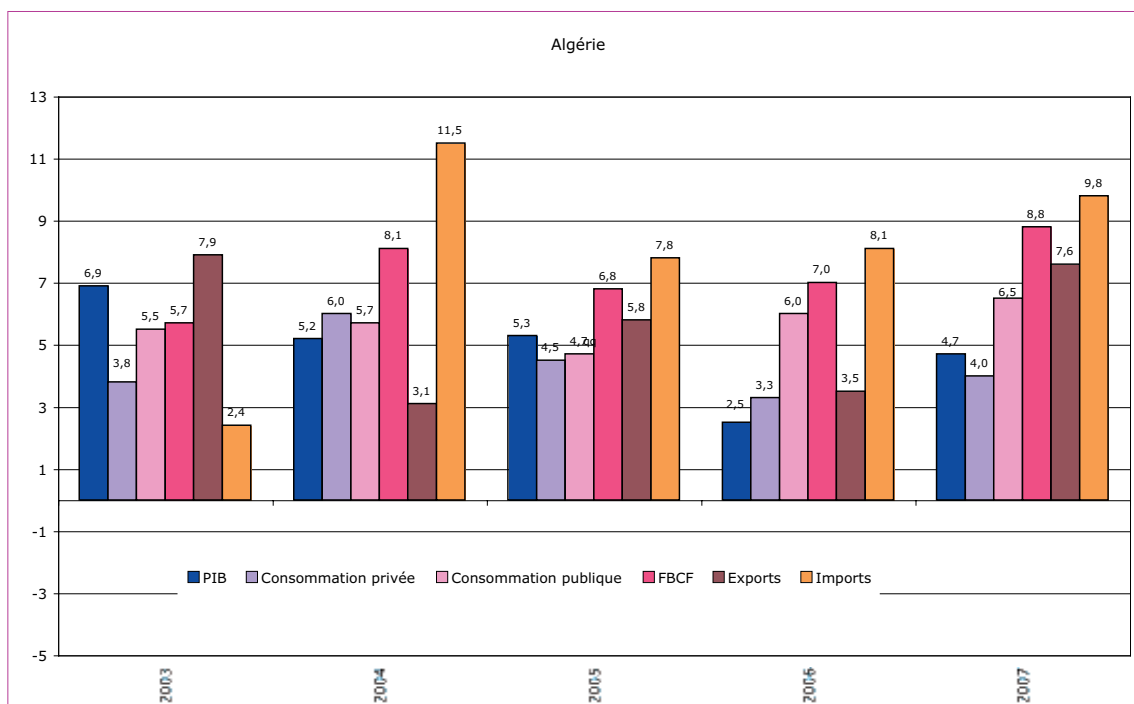
Espace Performance Economique

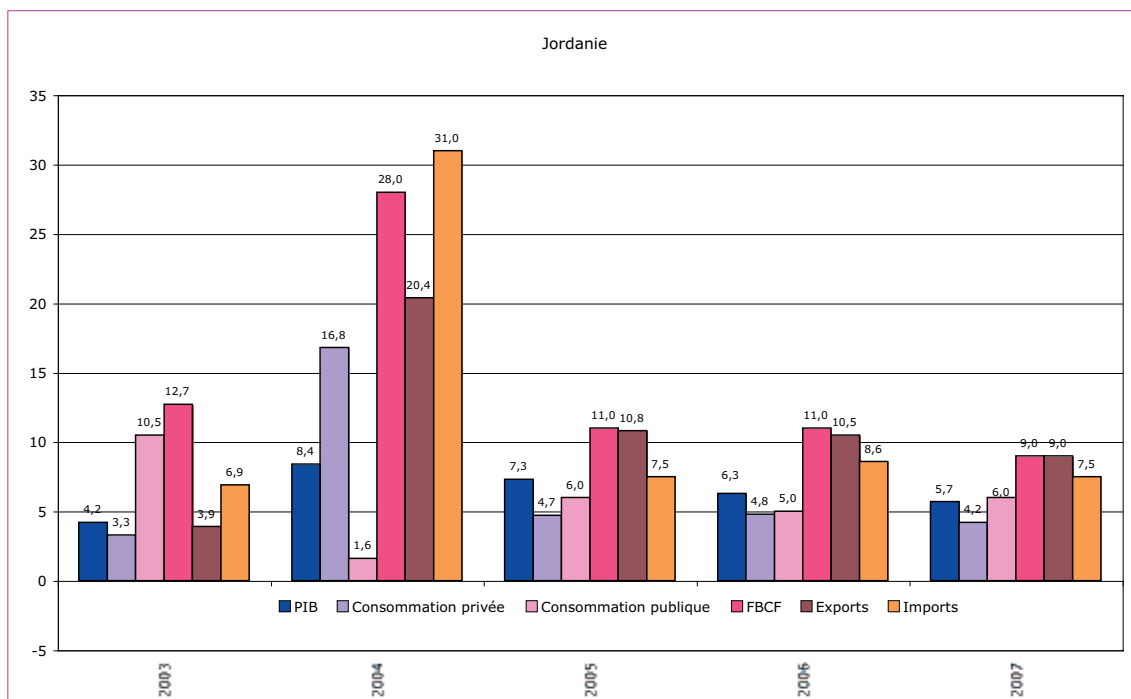
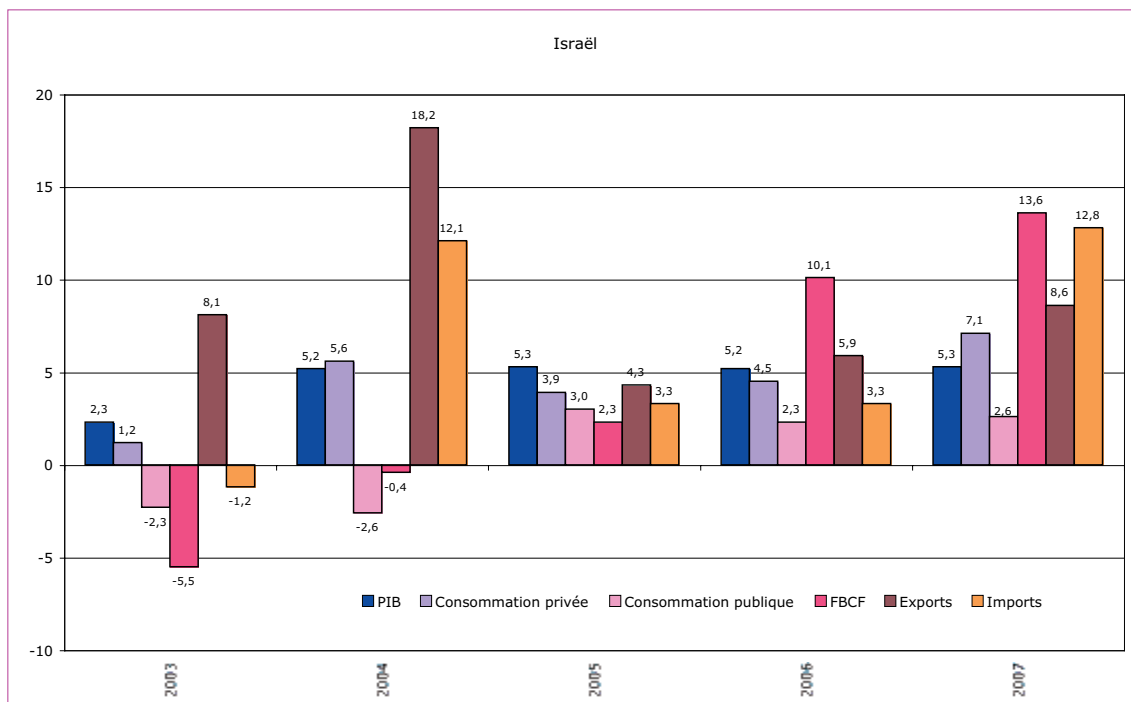
- 10 Crédit au secteur privé (% PIB)
- 11 Crédit domestique (% PIB)
- 12 Déficit Balance courante (% PIB)
- 13 Déficit budgétaire (%PIB)
- 14 Investissements directs étrangers sur PIB (net inflows BoP)
- 15 Formation brute de capital fixe (%PIB)
- 16 Inflation (CPI)
- 17 Valeurs des échanges de marchandises par habitant
- 18 Part des produits manufacturés dans les exportations
- 19 Taux de chômage
- 20 Service de la dette (% des exports de biens et services)

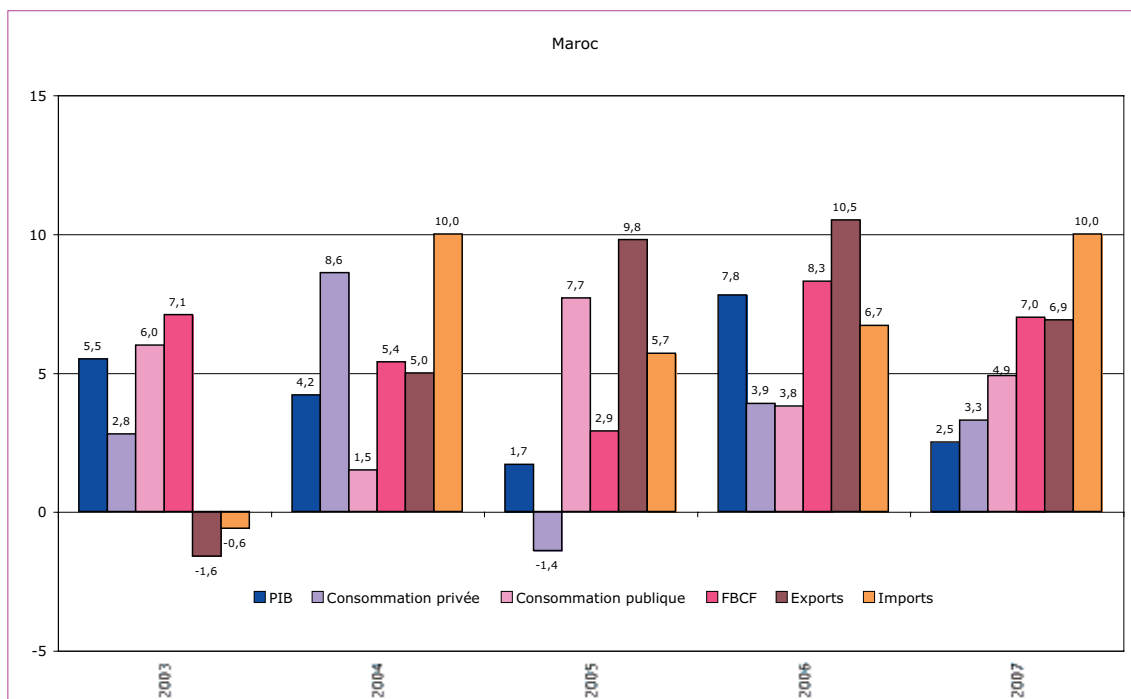
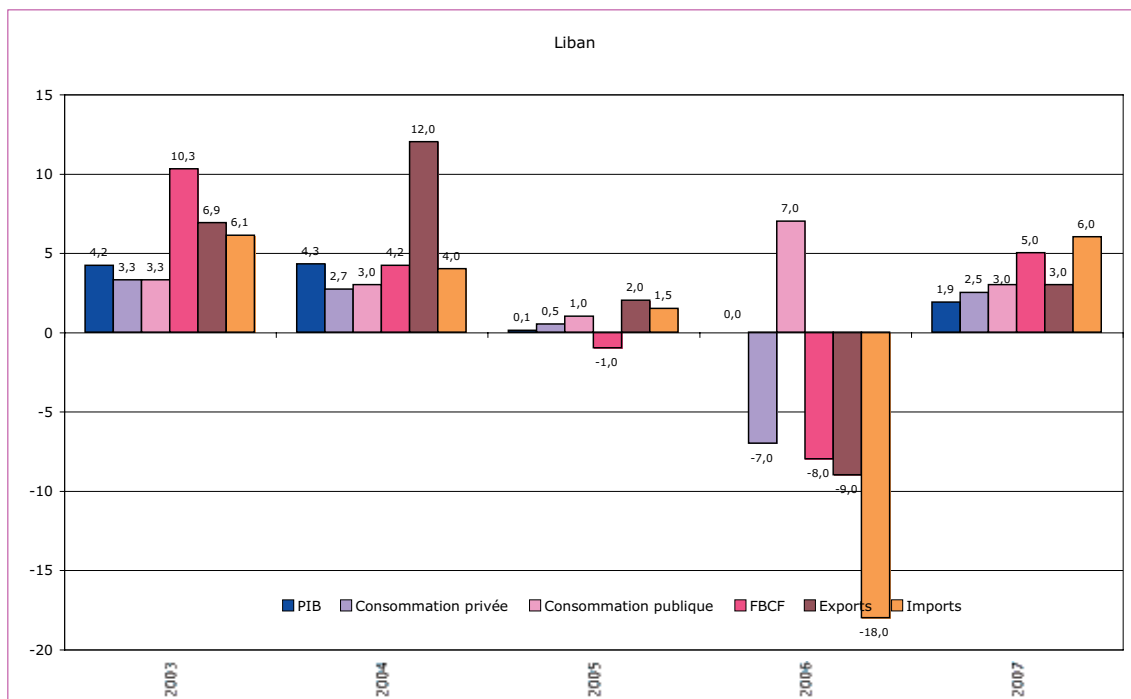
Espace EFC

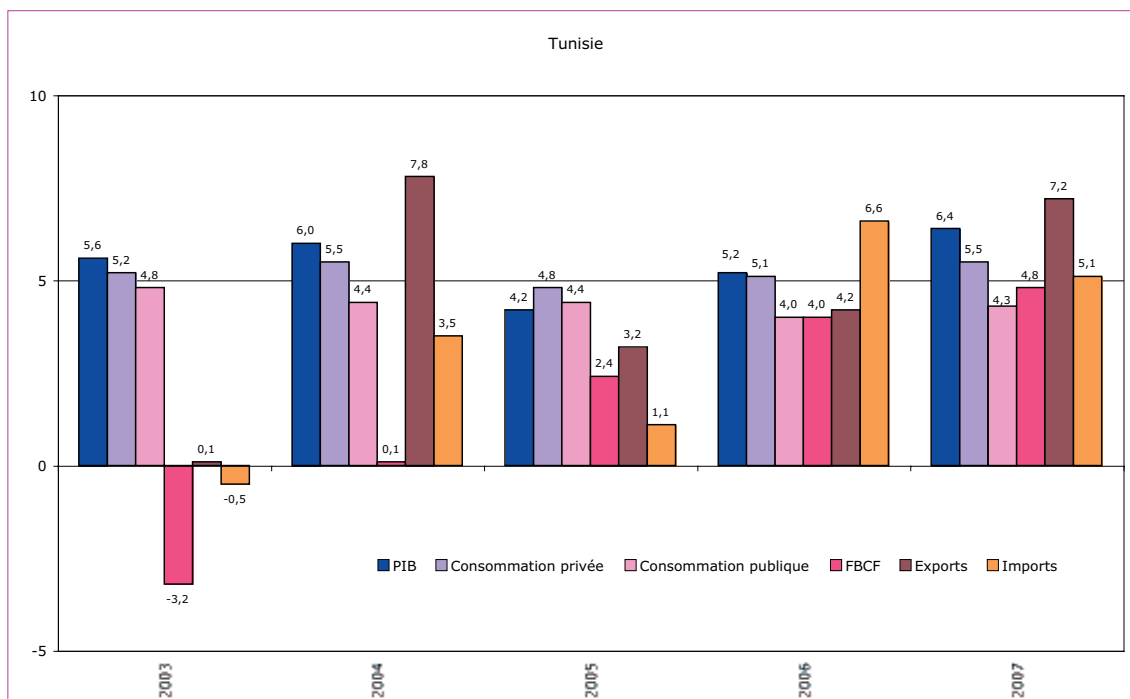
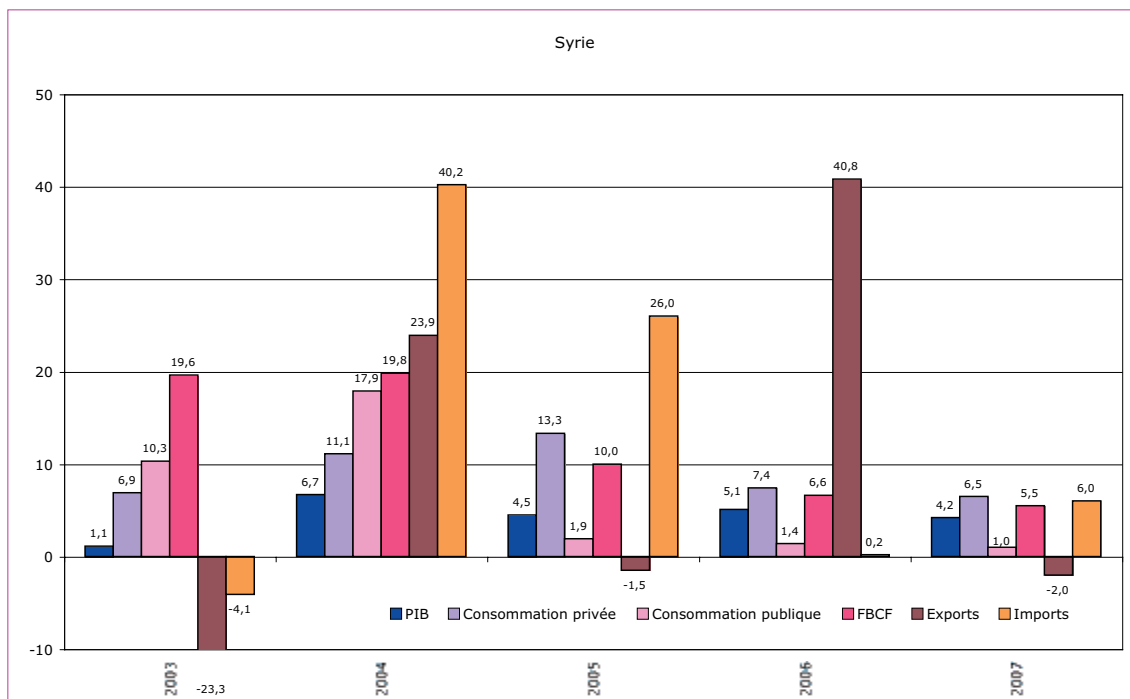
- 21 Taux d' enrôlement brut dans l'éducation niveau secondaire, total (%)
- 22 Taux d' enrôlement brut dans l'éducation niveau tertiaire, total (%)
- 23 Utilisateurs Internet (pour 1,000 personnes)
- 24 Ordinateurs Personnels (pour 1,000 personnes)
- 25 Dépenses publiques dans le secteur de l'éducation (% du PIB)
- 26 Ratio élevés/enseignants dans le primaire
- 27 Lignes de Téléphone (pour 1,000 personnes)

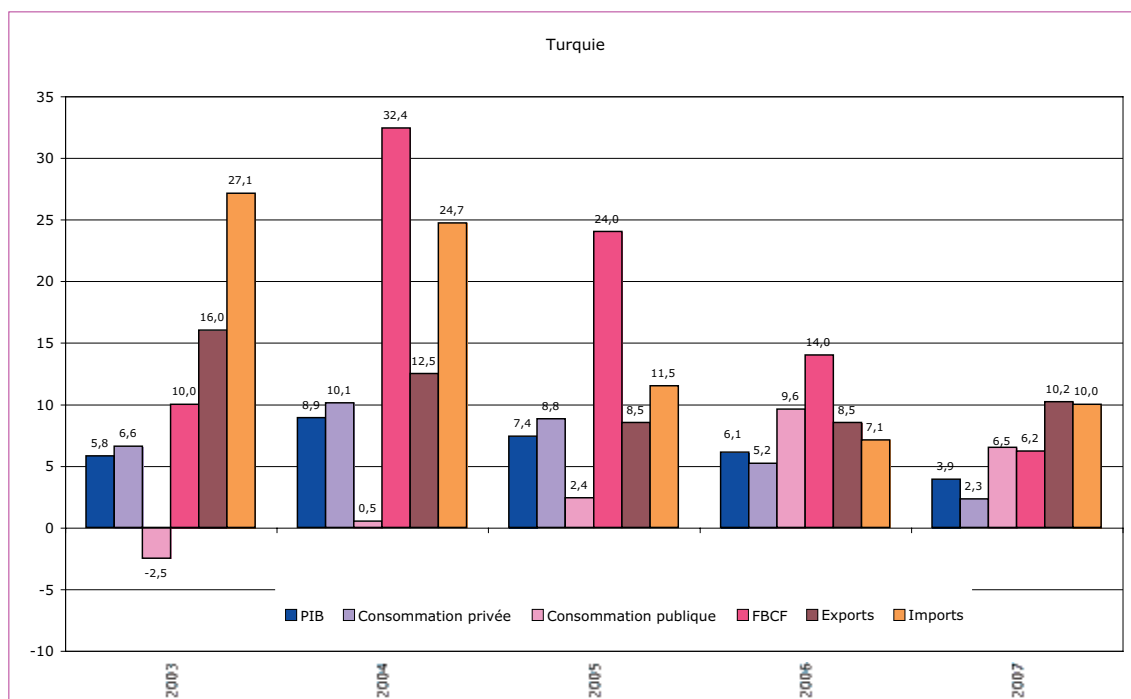
Annexe 3 : Décomposition de la croissance dans les 10 PM (source EIU)









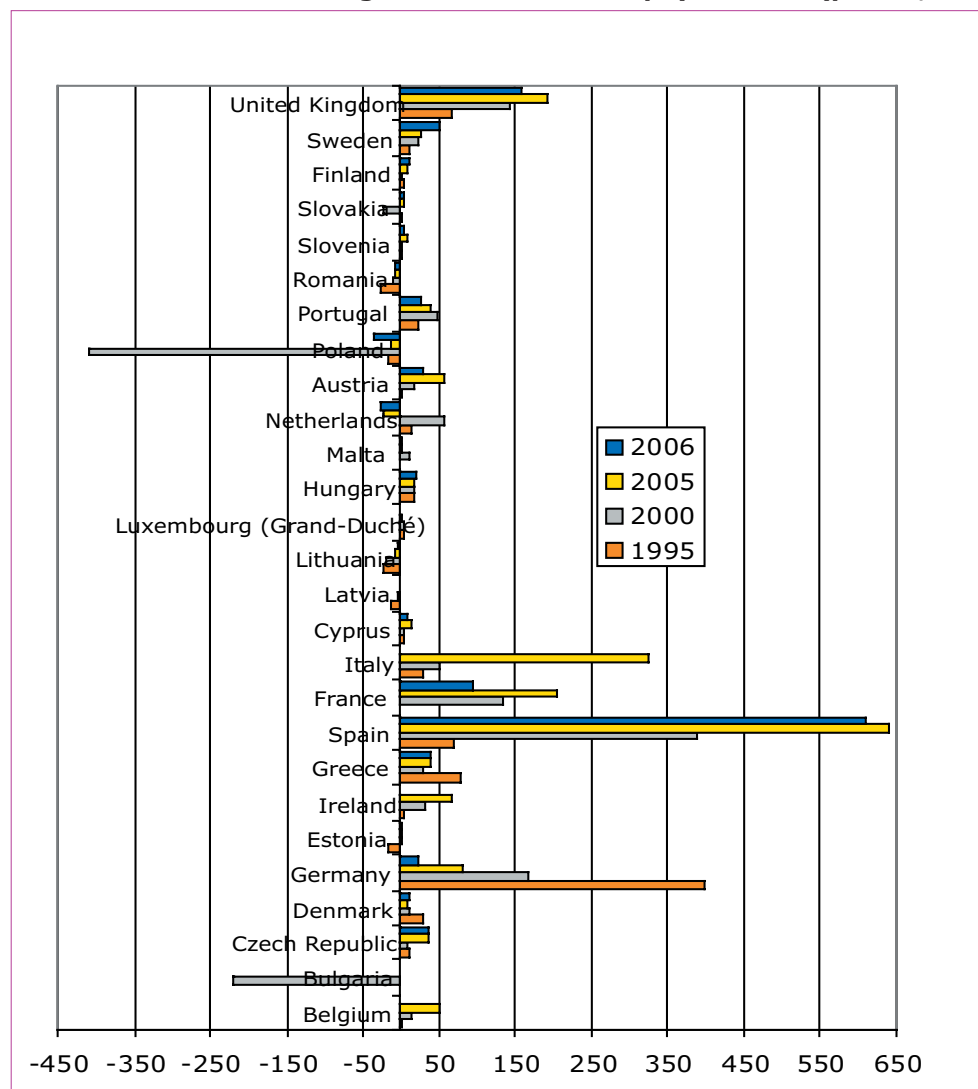


Annexe 4 : Population totale et évolution de la population active

2020	Population Totale (scénario Median)	Dont moins de 15 ans	Part des moins de 15 ans (%)
Algérie	40 624 196	10 599 663	26
Egypte	94 833 729	28 120 040	30
Israel	8 295 522	2 002 068	24
Jordan	7 555 606	2 206 574	29
Lebanon	4 139 575	968 631	23
Morocco	38 326 921	10 315 093	27
Palest. A	5 693 658	2 209 689	39
Syria	26 029 379	8 007 188	31
Tunisia	11 603 673	2 430 361	21
Turkey	86 774 180	20 983 515	24
Total PM	323 876 439	87 842 822	27

Source: UN Pop. Div. quinquennial projections, scénario médian

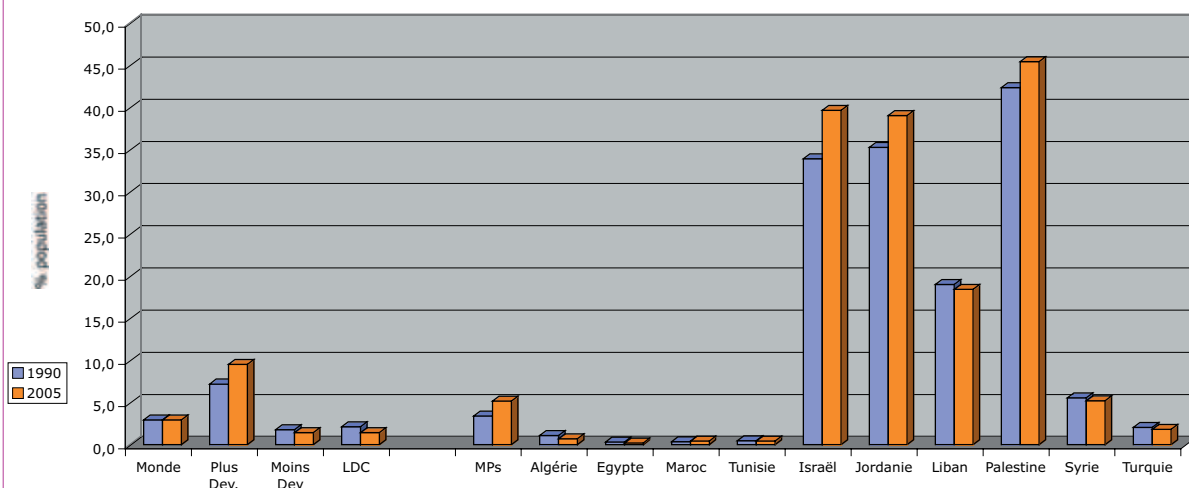
Annexe 5 : Flux net de migrations dans les 27 pays de l'UE (pour 1,000)



Source: Eurostat, 2007

Annexe 6 : Flux et stocks de migrants dans les PM

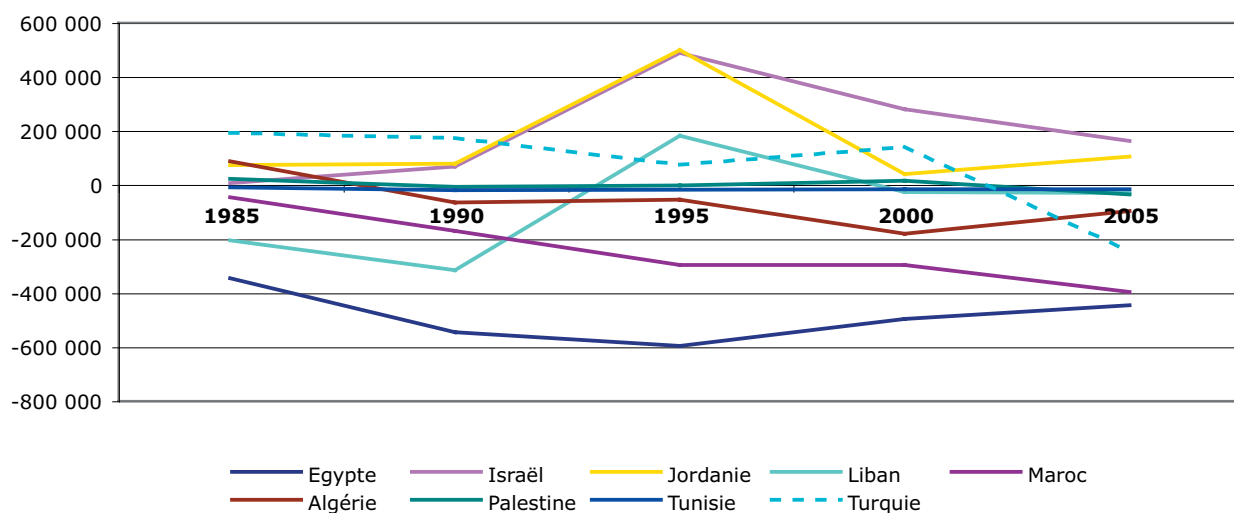
Stocks de migrants dans les PM, 1990 et 2005



Source: WBI, 2007

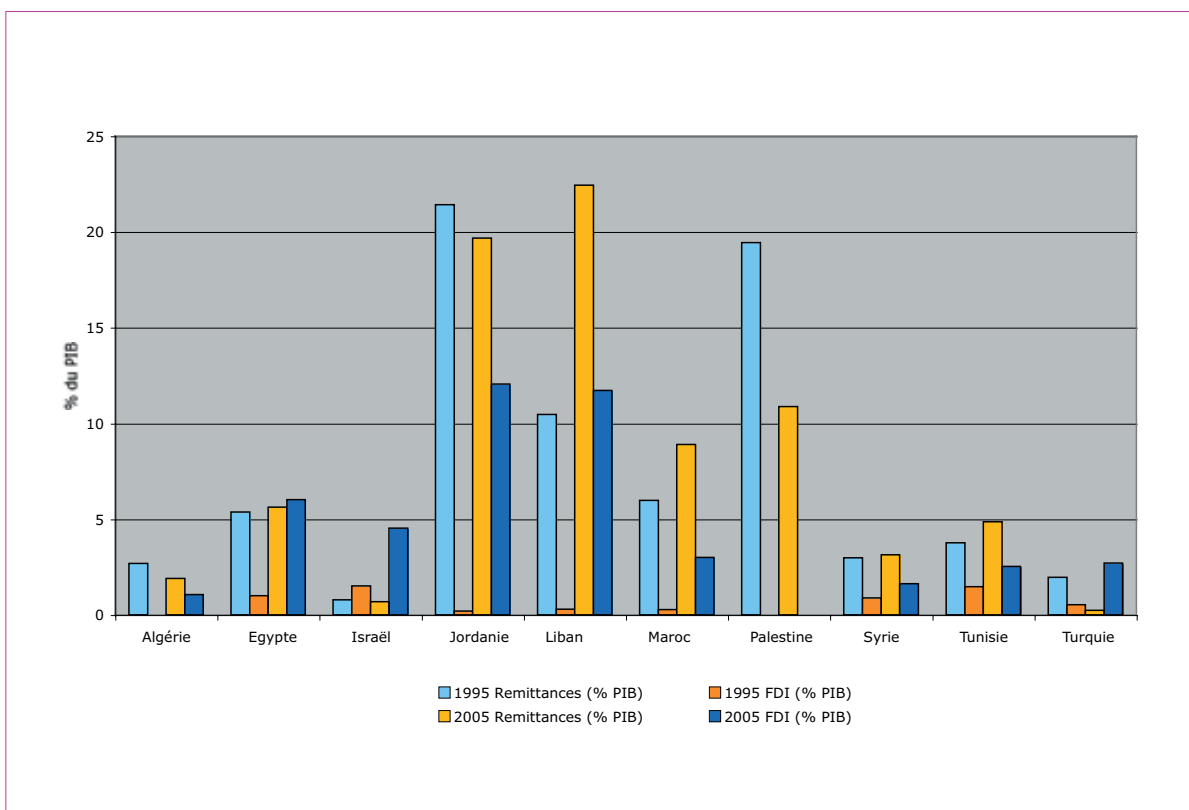
Note : les migrations nettes sont égales à la différence entre les flux entrants et les flux sortants d'un pays donné.

Flux migratoires nets dans les PM, 1990-2005



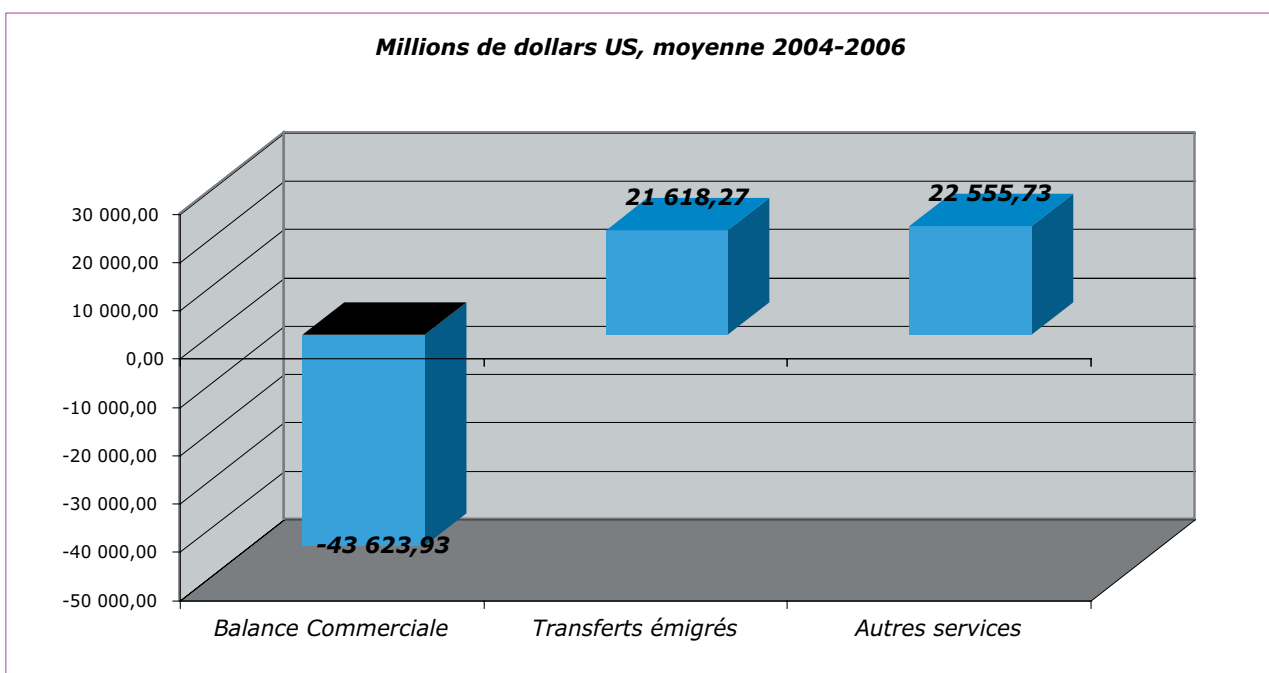
Source: UN, population division, International Migration 2006

Annexe 7 : Fonds rapatriés et IDE en % du PIB dans les PM



Source: WBI, 2007

Annexe 8 : Mécanisme d'équilibre du compte courant pour les 10 PM

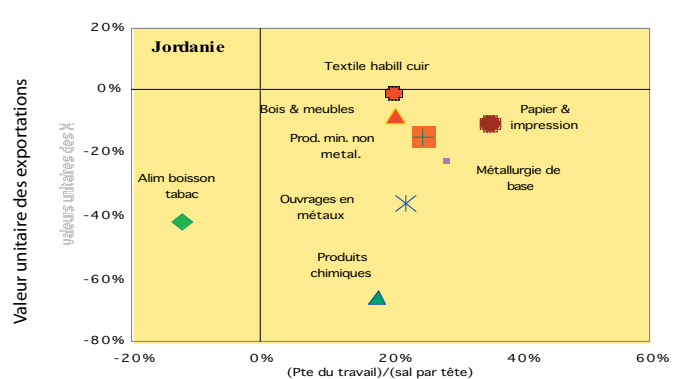
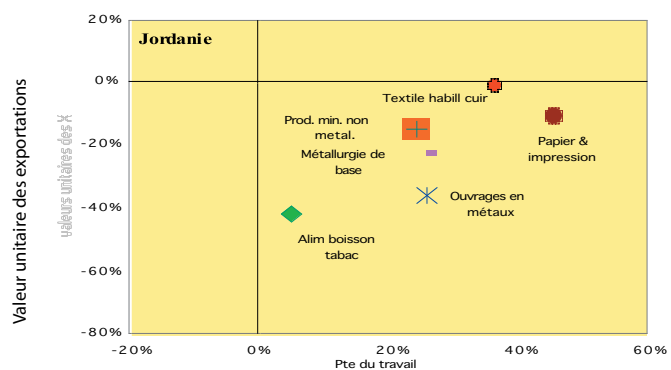
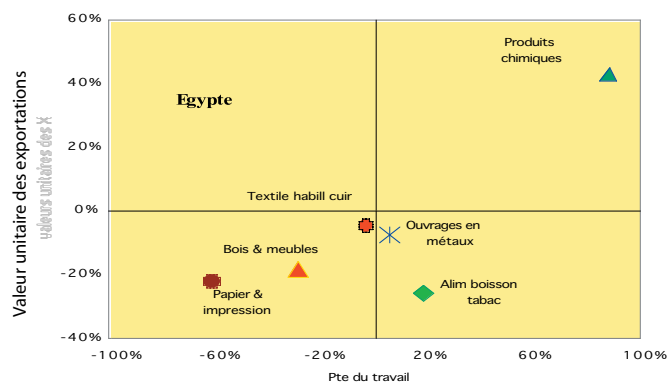
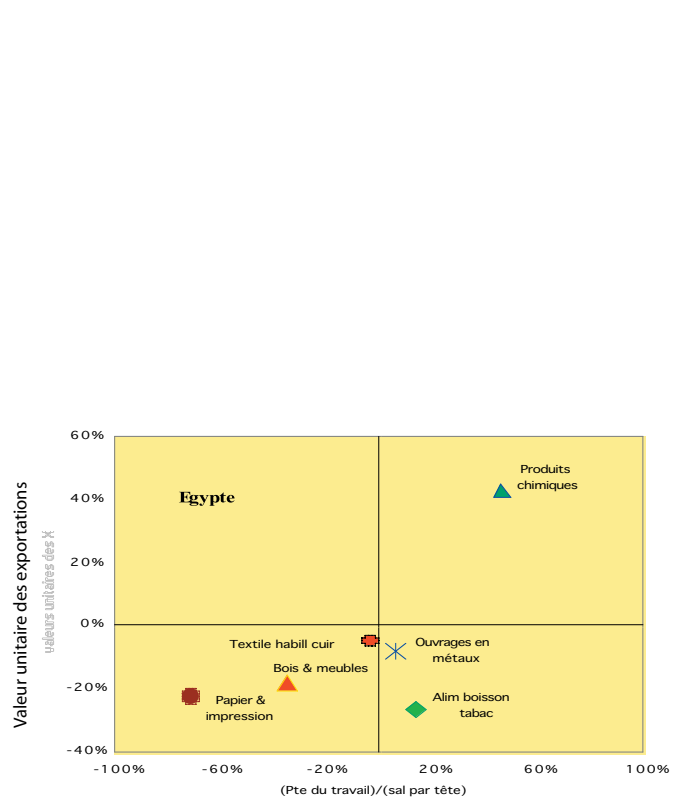
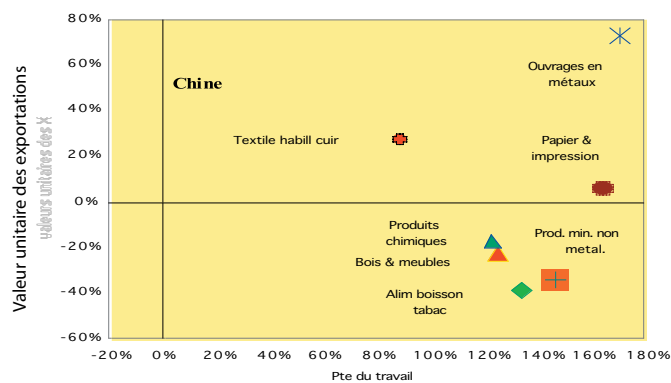
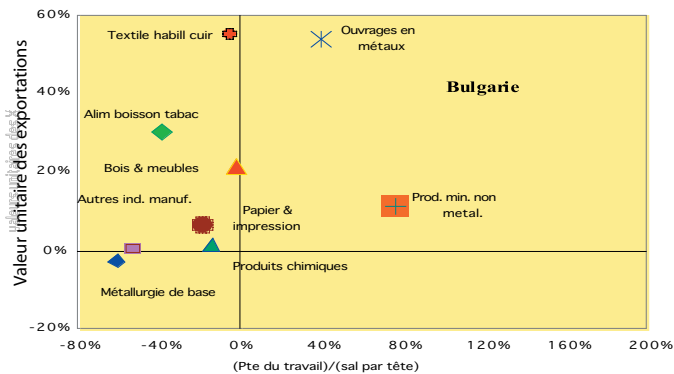
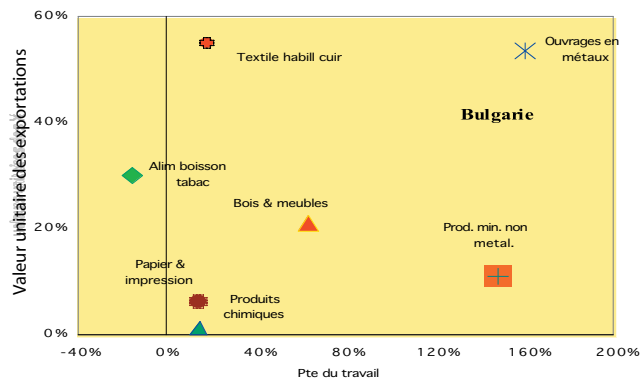


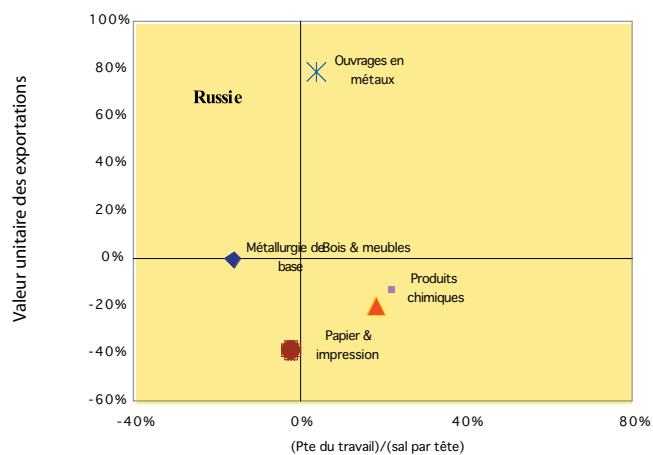
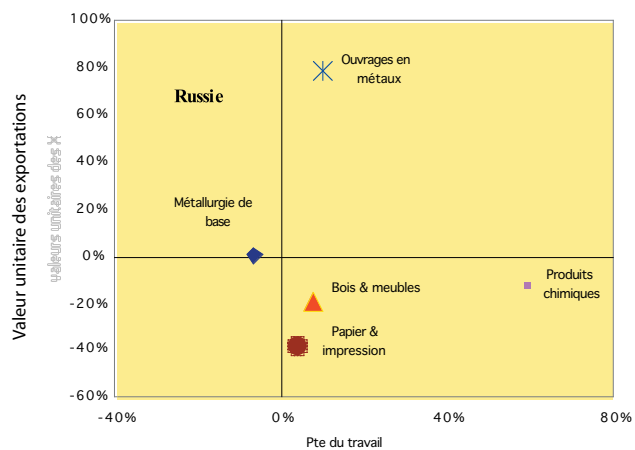
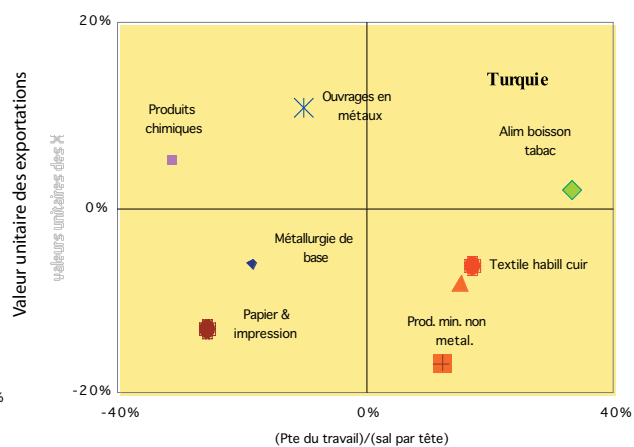
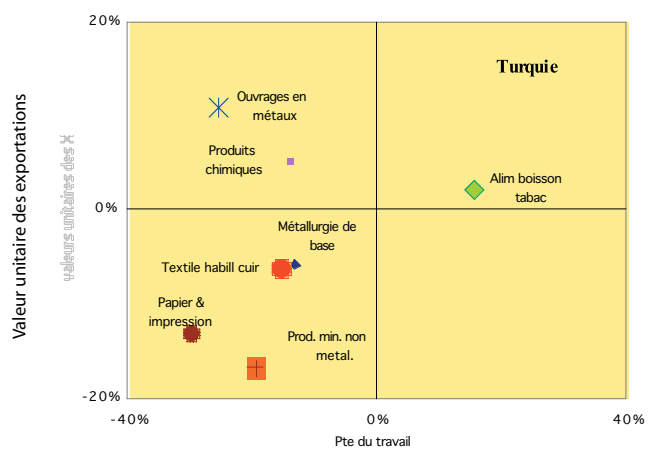
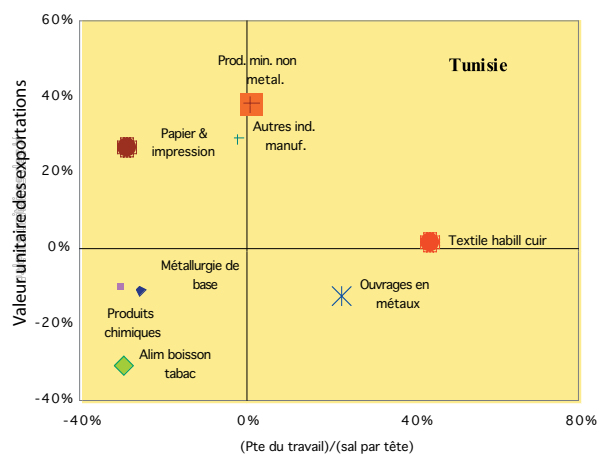
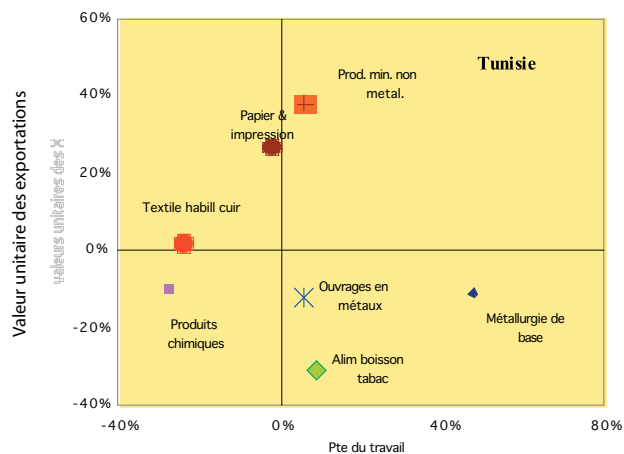
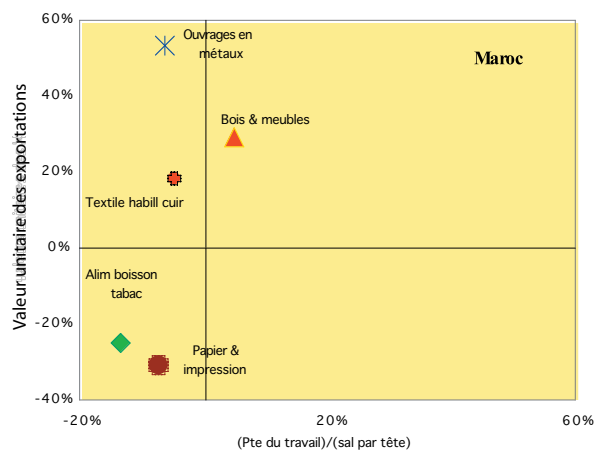
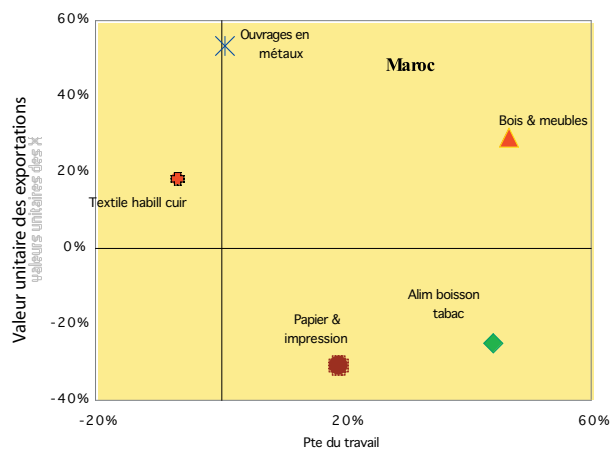
Source: EIU

Annexe 9 : Valeur unitaire des exportations, productivité et salaires par tête

Evolution des valeurs unitaires des exportations et de la productivité entre 1995/97 et 2000/03 par grands secteurs

Evolution des valeurs unitaires des exportations et du ratio productivité/salaires par tête entre 1995/97 et 2000/03 par grands secteurs





Annexe 10a : Progrès des réformes dans les politiques commerciales, 2000–06

	Current trade Policy 06	Trade policy reform progress (00-06)
Algeria	68	63
Egypt	60	100
Jordan	44	94
Lebanon	50	80
Morocco	52	50
Syria	2	32
Tunisia	53	42
Regional averages		(unweighted)
MPs	47	86.9
East Asia & Pacific	53	40
Europe & Central Asia	50	64
Latin America & Caribbean	64	57
High-income/OECD	84	61
South Asia	28	41
Sub-Saharan Africa	26	22
World	50	50

Source: *Global Economic Prospects, 2007*

a. Current trade-policy status reflects country's current placement in a worldwide ordering of countries, based on four major categories of trade-policy indicators available in 2006, expressed as a cumulative frequency distribution, with "100" reflecting the country (countries) with the most open trade policies and "0" reflecting the country (countries) with the most closed trade policies.

b. Reform progress reflects the improvement in a country's rank between 2000 and 2006 in a worldwide ordering of countries, based on the simple average tariff (the only trade-policy indicator widely available in 2000) expressed as a cumulative frequency distribution, with 100 reflecting the country (countries) that exhibited the greatest improvement in rank and 0 reflecting the country (countries) that exhibited the greatest deterioration in rank.

— = data not available.

Annexe 10b : Protection tarifaire et non tarifaire dans les PM, 2000

	Simple average Tariff	Nontariff Barrier coverage
Algeria	24.0	17.5
Egypt,	21.4	28.7
Jordan	23.1	48.6
Lebanon	10.7	24.1
Morocco	30.5	9.1
Syrian	21.0	—
Tunisia	29.1	33.1
Regional simple average		
MPs	22.8	26.9
Sub-Saharan Africa	15.8	4.7
East Asia and Pacific	10.7	19.6
Europe & Central Asia	9.5	9.5
Latin America & Caribbean	13.4	30.0
South Asia	17.6	13.6
High income OCED	4.3	25.7
World	13.6	17.6

Source: *Global Economic Prospects, 2007*

a. Nontariff barrier coverage refers to the proportion of tariff lines that have at least one core nontariff barrier (quantitative restriction).

Annexe 11 : Politiques orientées pour favoriser la participation des femmes aux marchés du travail

BOX: L'Algérie a accru la participation des femmes

Conséquence du plan national visant à intégrer les femmes au marché du travail, l'Algérie a réussi à faire passer le taux d'activité des femmes de 8% en 1999 à 15% en 2006. Les mécanismes favorisant la création d'emplois comprennent des politiques spécifiques pour la participation des femmes faisant parties du plan national de « création d'une stratégie pour encourager l'insertion professionnelle et la création d'emplois ». Voici quelques-uns des programmes adoptés et des réalisations en faveur des femmes : (i) Emplois salariés d'initiative locale (ESIL) dont 70% étaient des femmes ; (ii) Contrats de pré emploi (CPE) qui ont créé 112 000 nouveaux emplois dont 85% sont occupés par des femmes ; (iii) l'organisation de micro entreprise (ANSEJ-CNAC) a financé des projets dont 17% ont été initiés et établis par de jeunes femmes entrepreneurs.

De plus, pour préparer l'entrée des femmes sur le marché du travail, le gouvernement algérien avec le soutien de la société civile a établi des programmes et créé des centres de formation professionnelle pour les femmes. Des programmes de formation spécialement conçus pour des femmes au foyer, l'artisanat et des femmes travaillant en entreprise ont encouragé les femmes à participer. Le deuxième objectif de réduction de la pauvreté est également atteint avec des programmes conçus pour les femmes particulièrement vulnérables de zones rurales pauvres dans des conditions sociales difficiles.

Le gouvernement a établi 500 projets d'investissements dans le secteur agricole et le développement rural où les femmes reçoivent des crédits afin d'acquérir des biens agricoles. La Caisse Nationale de l'Artisanat a également mis en place des projets en direction de l'artisanat féminin. 160 micro entreprises générant 480 emplois ont été créées en 2004 par des femmes dans le cadre des programmes « chômeurs-créateurs ».

Box : L'accès des femmes aux micros crédits en Égypte

Le développement de la participation des femmes égyptiennes au secteur des micros et des petites entreprises est crucial pour le gouvernement étant donné le rôle qu'elles jouent déjà dans ce secteur. Le gouvernement a adopté plusieurs activités et politiques pour promouvoir le rôle des femmes dans les micros secteurs selon les mécanismes suivants : (i) un fond de développement social : ce fond accorde des crédits aux petites et aux micro entreprises, mais l'accès des femmes entrepreneurs à ces fonds a diminué indiquant le besoin d'inclure l'aspect social afin d'attirer de nouvelles femmes ; (ii) Le programme des familles productives. Ce programme est un des programmes majeurs en direction des femmes entrepreneurs. Il a contribué dans une grande mesure à améliorer les conditions de vie des familles pauvres.

Ce programme est spécialement destiné aux artisans et au travail artisanal. Un million et demi de familles ont pu bénéficier des services et des financements qu'ils fournissent en termes d'éducation et de formation. Beaucoup de ces familles sont menées par des femmes.

Ce programme consiste en un soutien financier du gouvernement, du fond social, des ONG et du secteur privé. Ce projet assure des crédits, un accès au marché par l'intermédiaire d'expositions d'organisations (permanentes et saisonnières), une formation technique pour ces membres ; (iii) d'autres programmes existent qui permettent la promotion des micros et petits secteurs, en particulier ceux qui sont liés aux femmes par l'intermédiaire du Conseil National des Femmes.

Box: La Tunisie offre des formations spécialement conçues pour répondre aux attentes des femmes

Durant la dernière décennie, la Tunisie a intensifié sa politique de promotion des droits et de l'indépendance économique des femmes, en les incitant à intégrer le marché du travail, en assurant de bonnes conditions de travail et en donnant de bonnes formations pour répondre aux besoins du marché du travail. C'est seulement depuis l'an 2000 que les femmes mariées tunisiennes ont acquis le droit de travailler sans avoir l'autorisation formelle de leur mari.

Avec pour objectif de fournir des incitations à l'emploi des femmes, plusieurs programmes ont été conçus pour aider les Tunisiennes à intégrer la force de travail en général (publique ou privée). Les femmes représentent 45,1% des bénéficiaires de ces programmes.

Le Fond National pour l'Emploi (FNE), créé en 2000, finance des activités de développement des qualifications des demandeurs d'emploi. Un grand nombre de femmes ont bénéficié de ces activités (7 364 femmes diplômées ont reçu des formations spécifiques dans les NTI et le multimédia, d'autres ont eu accès à des formations en télécommunications, ou accès à des sessions éducatives). Le Forum des femmes tunisiennes productives « Hirafiyet » (artisans) a également aidé les femmes de ce groupe à intégrer efficacement le marché avec leurs produits.

De plus, la promotion de femmes entrepreneurs constitue un aspect important de l'économie. Les femmes profitent de programmes de formation particuliers dans le cadre de « création d'entreprises-formation d'entrepreneurs » qui aide à l'émergence de micros entreprises, en fournissant une formation à la gestion et à la manière de faire face aux réglementations du marché.

Box : La Turquie et la participation des femmes sur un marché orienté vers l'exportation

Les politiques économiques adoptées il y a 10 ans et leurs implications socioéconomiques ont eu d'importantes conséquences sur l'emploi féminin en Turquie. Les politiques de croissance tournée vers les exportations appliquées depuis les années 80 ont affaibli le marché du travail et sa capacité à créer des emplois ce qui a affecté l'emploi féminin. En Turquie, la participation des femmes était en baisse, à cause de la migration interne et de l'urbanisation (les femmes quittaient le secteur agricole, mais n'avaient aucun emploi dans les zones urbaines ou rejoignaient le marché informel).

Le plan administratif général a commencé par collecter des informations concernant ces femmes qui étaient disséminées en direction des bonnes personnes, celles-ci mettant alors mis au point des politiques ciblées pour intégrer ces femmes à des secteurs spécifiques du marché du travail.

En 1999, l'Agence pour l'emploi a corrigé ses stratégies et s'est fixé comme objectif de diminuer le chômage et d'augmenter les capacités de la population active. En 2002, 18% des demandeurs d'emploi étaient des femmes ; 9% des personnes au chômage trouvant un emploi étaient des femmes.

La loi garantit l'égalité entre hommes et femmes en termes d'accès au travail et de salaires. Elle interdit toute discrimination de genre ou pour cause de grossesse et accorde des congés de maternité et des horaires flexibles aux mères de jeunes enfants. Elle interdit le travail de femmes en conditions physiques difficiles.

En général, l'égalité des chances pour les femmes en termes d'éducation et d'emploi est garantie.

Source: FEMISE 2007. « Le renforcement du rôle des femmes dans la société », Istanbul, 2006, Questionnaire d'Istanbul » pour les pays Euro Méditerranéens