



Facilité euro-méditerranéenne d'investissement et de partenariat • Facilité euro-méditerranéenne d'investissement et de partenariat

FEMIP

Crise et voies de sortie de crise dans les pays méditerranéens

Étude réalisée par le 





Avant-propos

Les pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée n'ont pas échappé à la crise économique mondiale, mais leur forte capacité de réaction et de résilience les ont maintenus dans une dynamique de croissance prometteuse.

C'est le principal enseignement de l'étude qu'ont réalisé, à la demande de la BEI, les experts du Forum Euroméditerranéen des Instituts de Sciences Économiques (FEMISE) sous la direction du Professeur Jean-Louis Reiffers et de Ahmed Galal.

Regroupant plus de 80 instituts de recherches en sciences économiques, aussi bien des pays de l'Union européenne que des pays partenaires méditerranéens, le réseau du FEMISE s'est mobilisé pour cette étude inédite et de très haute qualité, qu'il a réalisée en toute indépendance; ce volume apporte une contribution essentielle à la réflexion tant des autorités que des acteurs du développement en Méditerranée.

Comme le montre cette étude, la crise s'est propagée et a été ressentie de manière très différente au nord et au sud de la Méditerranée. Aujourd'hui, alors que la hiérarchie des économies est en train de se modifier à l'échelle mondiale, les pays partenaires méditerranéens se trouvent confrontés à une opportunité qui est aussi un défi : l'opportunité est celle d'une consolidation de leur développement, à condition qu'ils établissent de nouveaux vecteurs de croissance; le défi est celui de la modernisation de l'économie et de la création de quelque 60 millions de nouveaux emplois.

Depuis 40 ans, la Banque européenne d'investissement œuvre en Méditerranée pour contribuer à relever ce défi; dans le cadre du mandat qui lui a été confié par le Conseil de l'Union européenne en 2002, elle a créé un instrument dédié au développement socio-économique de la région, la Facilité euro-méditerranéenne d'investissement et de partenariat (FEMIP). À travers ses financements et la concertation qu'elle anime avec chacun de ses pays partenaires, la FEMIP est prête, aujourd'hui plus encore qu'hier, à aider les pays partenaires à sortir de la crise et servir ainsi la croissance de demain en Méditerranée.

Philippe de Fontaine Vive

Vice-président de la Banque
européenne d'investissement



**Forum Euro-Méditerranéen des Instituts de
Sciences Economiques**
www.femise.org

Crise et voies de sortie de crise dans les pays partenaires méditerranéens de la FEMIP

Ahmed Galal et Jean-Louis Reiffers coordinateurs du FEMISE



Ce rapport a été élaboré avec le soutien financier de Fonds Fiduciaire de la FEMIP (FEMIP Trust Fund) de la Banque Européenne d'Investissement. Le contenu du rapport relève de la seule responsabilité des auteurs et ne peut en aucun cas être considéré comme reflétant l'opinion de la Banque Européenne d'Investissement.

Participants

Cet ouvrage a été préparé par une équipe dirigée par le Pr. Jean-Louis Reiffers (Université du Sud de Toulon-Var, Ecole Euromed Management Marseille, président du comité scientifique du FEMISE et de l'Institut de la Méditerranée), dont faisaient partie Dr. Frédéric Blanc (Délégué Général du FEMISE), Maryse Louis (Secrétaire Général et Programmes Manager du FEMISE) et Dr. Constantin Tsakas (Chargé d'Etudes FEMISE).

Le Pr. Nicolas Périody (Laboratoire d'Économie Appliquée au Développement (LEAD), Faculté de Sciences Économiques et de Gestion, Université du Sud, Toulon-Var) a contribué au premier chapitre (le contexte de l'ouverture) et dernier chapitre (Conclusions et recommandations).

Le Dr. Damyana Bakardzhieva (University of Maryland) revue par le Pr. Bassem Kamar (Economic Research Forum) et le Pr. Simon Neaime (Président du Département d'Économie, Directeur de l'institut d'économie financière, Université américaine de Beyrouth) ont contribué à l'élaboration du deuxième chapitre (Les canaux de transmission de la crise) et du troisième chapitre (Effets de la crise sur les équilibres macroéconomiques, la solidité des agents et leurs anticipations).

Emmanuel Noutary (Délégué Général d'ANIMA Investment Network) a contribué à l'élaboration du quatrième chapitre (Deux points centraux pour la croissance future).

Le Pr. Patrick Plane (Centre d'Études et de Recherches sur le Développement International (CERDI), Faculté de Sciences Économiques et de Gestion, Université d'Auvergne Clermont-Ferrand 1) a contribué à l'élaboration du cinquième chapitre (Des actions volontaristes structurelles à optimiser).

Ce rapport a été précédé par un rapport de synthèse préparé pour l'interministérielle FEMIP de mai 2010. L'équipe exprime tous ses remerciements à Daniel Ottolenghi (Économiste en chef pour le développement, Directeur associé BEI), Henry Marty Gauquié (Directeur, Représentant du Groupe BEI en France) et Bernard Ziller (Conseiller économique, BEI) qui ont apporté une contribution très utile à travers leurs observations et leurs suggestions.



**Forum Euro-Méditerranéen des Instituts de
Sciences Economiques**
www.femise.org

Crise et voies de sortie de crise dans les pays partenaires méditerranéens de la FEMIP

RESUME EXECUTIF

Les pays méditerranéens de la FEMIP (PMF) ont bien réagi à la crise. Du fait d'une intégration financière limitée, au niveau régional comme au niveau mondial, ils ont été protégés d'une crise financière sévère. Mais, le choc de la crise s'est néanmoins produit. Il a transité par des effets réels qui ont emprunté quatre canaux principaux : exportations, transferts de revenus, tourisme, investissements directs. Ce choc a engendré une baisse de la croissance (de 2 à 2,5 points en moyenne), a eu des conséquences sur l'emploi (moindre création d'emplois et remontée des taux de chômage) et sur les budgets publics suite à la mise en place de mesures de soutien (avec des déficits de 7% du PIB en moyenne).

Le contexte général actuel de la crise fait ressortir deux faits importants qui vont marquer les années à venir. En premier lieu, les PMF subissent une crise de demande externe, ce qui pose, à la fois, la question de l'adéquation de leur offre et la difficulté de gérer un différentiel de pression entre une demande interne forte et une demande externe faiblissante. Ce qui produit mécaniquement des tensions sur l'équilibre des balances des paiements courants.

En second lieu, on assiste à un retour généralisé des politiques plus volontaristes (en particulier dans les pays développés) avec la mise en place de grands programmes destinés à modifier le contenu de la croissance, à développer de nouvelles activités qui concernent, en particulier, l'environnement et l'économie de la connaissance. A cela s'ajoutent des actions plus défensives comme l'établissement de normes, la mise en œuvre de mesures visant à renforcer l'attractivité des territoires, voire à limiter les délocalisations. Au niveau international, on observe aussi des avancées vers des formes nouvelles de consolidation régionale qui sont clairement destinées à mieux placer les pays concernés dans la sortie de crise (cf. le fonds Asean +3).

L'objectif de ce rapport est de donner les éléments pour permettre aux PMF de maintenir leurs équilibres macroéconomiques et financiers tout en préparant la sortie de crise et en permettant la poursuite de leur processus de convergence avec l'UE 27.

Cinq questions y sont abordées :

Première question : où en étaient les PMF du point de vue de l'ouverture internationale -commerciale et financière- au moment où la crise s'est produite ?

Deuxième question : par quels canaux la crise a-t-elle touchée les PMF ?

Troisième question : comment les effets de la crise se sont-ils manifestés sur les équilibres macroéconomiques, la solidité des agents et leurs anticipations ?

Quatrième question : comment se placer dans l'après crise sur un sentier de croissance permettant la convergence ?

Cinquième question : comment optimiser les politiques structurelles actives mises en œuvre pour augmenter la croissance et produire de nouveaux avantages comparatifs ?

I. Une ouverture aux échanges qui a progressé, mais un potentiel encore disponible

La crise survient alors que les PMF avaient sensiblement progressé dans leur ouverture aux échanges de biens, de services et aux investissements étrangers. Ils ont été, par contre, plus prudents dans l'ouverture du compte de capital.

Du côté de l'ouverture aux échanges de biens et services, les efforts entamés dans le milieu des années 90 et suscités par un accord régional (processus de Barcelone), ont conduit à une meilleure insertion dans le monde (et pas seulement dans les relations avec l'Europe dont la part relative diminue). Les tarifs douaniers ont baissé de plus de 5 points depuis 1995, en même temps que les PMF signaient de nombreux accords commerciaux, y compris entre eux. Le résultat est que la part des échanges commerciaux dans le PIB a progressé de plus de 20 points. Cette progression ne concerne pas seulement les marchandises car l'ouverture aux services a suivi la même tendance.

Quinze années après le lancement des accords euromed, on a mesuré les effets ex post du partenariat de Barcelone. La plupart des études s'accordent sur des effets positifs quoique modestes, en partie limités par le fait que les accords ne sont pas encore complètement implantés dans l'ensemble des pays. Il existe donc un potentiel à mobiliser par l'extension de la zone de libre –échange à l'ensemble de la région. Plus par la possibilité de faire bénéficier les entreprises des PMF d'économies d'échelle que par les gains dans l'allocation des ressources que la suppression des barrières douanières permet. Néanmoins, cette ouverture supplémentaire qui doit s'étendre aux services et aux produits agricoles, ne peut plus être considérée comme le facteur quasi-exclusif de dynamisation des économies des PMF comme par le passé. Elle doit être appuyée par des politiques structurelles visant chaque économie et l'ensemble de la région.

D'autres enjeux stratégiques de long terme déterminants sont encore à prendre en compte au niveau régional. La position commerciale vis-à-vis de l'Europe est largement à l'avantage de l'UE. Le système d'interdépendance devra mieux s'équilibrer dans l'avenir ce qui suppose, de la part des PMF, une augmentation sensible de leur compétitivité, des montées en gammes significatives avec une plus grande diversification, en jouant notamment sur une croissance de la taille des entreprises qu'une meilleure intégration entre PMF (notamment) permettrait. S'ajoutent à cela une bonne gestion des taux de changes et, côté européen, l'élimination de distorsions notamment sur l'agriculture, les normes, voire la mise en œuvre d'une action destinée à hisser les productions des PMF au niveau des standards qui correspondent à ces normes.

En matière de mouvement de capitaux, la progression est plus limitée : aucun PMF n'a introduit une convertibilité complète du compte en capital, pour éviter les risques de sorties massives en cas de crise de confiance (les quatre pays les plus avancés dans la région sont l'Égypte, Israël, la Jordanie et le Liban). Il faut reconnaître que cela a été un point positif dans le contexte de la crise actuelle. Mais, cet avantage en temps de crise devient un inconvénient dans une perspective de moyen terme, car il prive les agents privés comme les États des capacités de financement des marchés de capitaux mondiaux. Toutefois, ces restrictions disparaissent graduellement, notamment pour les non-résidents et, dans ce contexte de libéralisation progressive, qui entraîne une augmentation des flux de capitaux transfrontaliers, la question des taux de change prend de l'importance.

Actuellement, l'équilibre de la balance des paiements des PMF se réalise par deux flux de revenus « réels » (recettes du tourisme et remises de fonds) et 3 opérations en capital (investissements directs, de portefeuille et flux de capitaux de court terme), qui compensent le déséquilibre commercial. Les deux premiers flux réels permettent de combler à peu près la moitié du déficit. Dans la dernière décennie, les entrées d'IDE ont représenté une ressource à peu près équivalente au tourisme et aux remises.

De fait, la place de la finance internationale est donc très limitée puisque, au total (crédits bancaires inclus), elle ne représente que le quart du déficit commercial. Cette situation devra évoluer si les PMF veulent profiter des marchés internationaux de capitaux, mais réclamera alors la satisfaction de plusieurs conditions et un séquençage précis : (i) aller vers un taux de change plus flexible, et développer des marchés à terme pour permettre la couverture des risques de change, sans tomber dans la finance « casino » ; (ii) parvenir à produire des anticipations favorables sur les taux de change permettant de disposer de taux d'intérêt relativement bas. Cela suppose des politiques monétaires rigoureuses (avec ciblage d'inflation et taux d'intérêt libres), des politiques budgétaires visant l'équilibre, et des sociétés politiquement et socialement stables ; (iii) mettre en place un système bancaire dérégulé et sain, avec un système de supervision moderne.

La coopération multilatérale peut jouer un rôle dans cette libéralisation graduelle, selon deux stratégies. Pour les PMF qui ont adopté un taux de change flexible avec une forte liberté des mouvements de capitaux, le besoin prioritaire est celui d'un fonds permettant de limiter la volatilité due à la spéculation sur le change, à l'instar de ce qui a été mis en place dans l'Asean. Pour les PMF qui souhaitent encore des taux de changes à ancrage plus ou moins fixe et le maintien de restrictions sur les mouvements financiers, le besoin est plutôt celui d'une Banque de développement complétant le déficit d'épargne nationale et orientée vers des projets susceptibles de modifier les conditions de la croissance. Les deux solutions ne sont évidemment pas exclusives si les ressources le permettent.

II. Un choc réel sensible mais limité sur le plan financier

En raison de la forme d'insertion dans les échanges mondiaux et des restrictions aux mouvements de capitaux, la crise ne s'est pas manifestée dans les PMF comme en Europe et les autres régions du monde plus insérées dans le marché international du capital. Pour l'UE et ces pays, l'enchaînement est une dépréciation des actifs financiers qui a conduit après divers mécanismes (perte de valeur des actifs financiers, crise du marché interbancaire, crise bancaire et boursière, crise du crédit, crise économique) à une dépression de la demande interne. Pour les PMF, c'est une baisse de la demande externe et des transferts de revenus en provenance des partenaires commerciaux qui se manifeste immédiatement dans la sphère réelle, avec un risque de propagation ultérieure à la sphère financière par diminution des réserves et affaiblissement des portefeuilles bancaires.

Le choc réel a été d'autant plus sensible, qu'il est intervenu dans des économies fragilisées par la forte élévation des prix des produits alimentaires et des produits pétroliers de 2007-2008 (situation qui se reproduit en 2010 sur les produits alimentaires de base). Les déficits extérieurs et budgétaires se sont amplifiés et les conséquences ont été fortes sur les populations et le climat social.

La crise s'est dès lors propagée par des effets de revenus liés à la faiblesse de la demande interne des partenaires commerciaux et a conduit : (i) à une baisse de près de 30% ou 70 milliards de dollars des exportations de biens, quand les importations n'ont diminué que de 18,6% (50 milliards de \$) ; (ii) à une aggravation du déficit commercial avoisinant 22 milliards de \$; (iii) à une baisse des recettes du tourisme de moins de 5% en dépit d'une fréquentation en volume en hausse de plus de 6% ; (iv) à une baisse des transferts de revenus de près de 2 milliards de \$; (v) à une diminution des IDE proche de 31,2%. Au total, cela induit une détérioration des soldes courants avoisinant les 35 milliards de dollars (un déficit de 2% du PIB en 2009 suite à un surplus de 2,7% du PIB en 2008).

Le début de l'année 2010 indique une augmentation légère de ces flux, grâce à une faible reprise chez les pays partenaires, mais sans amélioration des balances. La reprise des remises de fonds des migrants, des recettes touristiques et des investissements directs étrangers, semble, en effet, accompagnée d'une reprise plus forte des importations qui pèsera sur la balance commerciale.

Sur le plan financier, les effets de la crise ont été limités. En premier lieu, les sorties de capitaux ont été faibles en volume. En deuxième lieu, la faible financiarisation des économies locales a limité l'effet macroéconomique de la dépréciation des actifs boursiers et des marchés obligataires, d'autant

que les bourses ont remonté dès le second trimestre 2009. En troisième lieu, le volume des crédits transfrontaliers est resté faible et la diminution des engagements au milieu de la crise a permis de maintenir un niveau de réserves en devises correct, finalement resté assez proche du niveau de pré-crise. Cela n'exclut pourtant pas une détérioration ultérieure : le risque de manquer de liquidités et d'une diminution sensible des réserves est donc encore présent. A cet égard, une augmentation importante du prix des intrants importés (pétrole, produits agroalimentaires) reste un facteur de risque à prendre en considération. En quatrième lieu, la dette extérieure n'a pas connu de croissance significative et est même restée inférieure à son niveau de début de la décennie.

III. Effets de la crise sur les équilibres macroéconomiques, la solidité des agents et leurs anticipations

Les évolutions macroéconomiques

La croissance a donc souffert par manque de recettes extérieures nettes, avec comme première conséquence une remontée des taux de chômage et un tassement du nombre d'emplois créés. Dans le même temps, les taux d'inflation ont sensiblement décliné. Finalement, malgré l'ampleur de la crise, les politiques macroéconomiques suivies se sont montrées aptes à conserver les grands équilibres et des anticipations favorables.

Pour contrer la diminution de la demande externe, c'est la demande interne qui a été mobilisée, principalement par la consommation privée et publique. La réaction générale des PMF a été le soutien de la demande interne par le budget. Ces pays ont donc profité de conditions pré-crise propices (un contexte budgétaire favorable ou un niveau satisfaisant de réserves de change) pour mettre en place des politiques contra-cycliques de relance, d'une ampleur beaucoup plus faible que ce qui a été fait dans les pays développés. Toutefois, ces impulsions budgétaires (qui ont joué, bien davantage que les stabilisateurs automatiques) ont placé la plupart des PMF sous pression de déficits primaires prévus importants en 2010 et sans doute en 2011. Les possibilités de soutien ultérieur de la conjoncture par le budget sont donc limitées surtout si les PMF veulent favoriser des investissements publics de long terme et continuer à bénéficier de bonnes anticipations sur leur dette souveraine de la part des agences de notation.

Les années 2010-2011 vont confronter les pays à trois difficultés: (i) une croissance moindre, des déficits budgétaires plus forts et un taux de chômage en hausse ; (ii) moins d'entrées de capitaux et (iii) des exportations plus faibles, des déficits courants plus élevés et plus de difficultés à payer le service de la dette libellée en devises. Les pays avec des régimes de change fixe, des marges de manœuvre budgétaires faibles et des marchés financiers peu développés (Jordanie, Liban, Syrie) seront les plus affectés. Ceux comme l'Algérie, l'Égypte, le Maroc ou la Tunisie, avec des taux de change plus flexibles disposent de plus de marge de manœuvre pour poursuivre des politiques monétaires contra-cycliques, tant que la liberté des capitaux n'est pas totale. Cela tend à montrer que le bon mix est une plus grande flexibilité des changes mais avec une évolution prudente vers la convertibilité du compte de capital. En l'état actuel des systèmes financiers locaux, un ciblage d'inflation crédible permettrait d'améliorer l'efficacité des politiques monétaires et de créer les anticipations favorables nécessaires pour progresser dans l'ouverture financière.

Les systèmes bancaires

Le système bancaire des PMF a lui aussi relativement bien absorbé les effets de la crise, en raison d'une bonne rentabilité ex-ante et du soutien des autorités ex-post. Les banques restent donc solvables et même profitables. Si les rendements des fonds propres et des actifs ont baissé en 2009, le niveau des créances improductives a également évolué favorablement dans la plupart des PMF. Malgré cela, les secteurs bancaires demeurent peu enclins à développer le crédit au secteur privé, et participent insuffisamment à la reprise. Or, dans la mesure où la situation reste saine, il faudra au contraire encourager le financement local du secteur privé pour profiter du rebond.

Des anticipations favorables à un rebond

L'observation de l'évolution internationale des spreads sur la dette extérieure tout au long de cette crise, en particulier dans les PMF, permet de tirer deux grandes conclusions. La première provient de l'importante volatilité de leur valeur, de même que celle des CDS. Celle-ci est de nature à conduire à un endettement non-maîtrisable si un pays y a recours en pleine crise. Pour les PMF, cela indique la nécessité d'une gestion rigoureuse des grands équilibres et confirme la nécessité d'être prudents dans l'ouverture indispensable aux marchés internationaux des capitaux. La seconde est que les PMF ont clairement acquis, grâce aux efforts réalisés dans la gestion budgétaire, aux progrès dans la politique monétaire et à la marche vers l'indépendance des banques centrales, une certaine confiance de la part des financiers internationaux, comme en témoignent leurs principaux ratings.

IV. Sortie de crise et croissance future

La sortie de crise est de nature à modifier la hiérarchie des économies. C'est une opportunité pour les PMF à la condition qu'ils développent de nouveaux vecteurs de croissance.

Ces vecteurs de croissance doivent contribuer à hausser le rythme actuel de la croissance non seulement pour que les PMF puissent converger avec les autres pays de la région (ce qui nécessite une croissance annuelle du PIB de 7% en moyenne), mais également de façon à permettre la gestion de l'accroissement de la population active dans les 20 prochaines années (plus de 60 millions d'actifs potentiels supplémentaires, 15-65 ans, d'ici à 2030).

Les observations sur longue période montrent que la croissance du PIB dans les PMF a été due pour l'essentiel à la croissance démographique et à l'accumulation de capital et très peu à la croissance de la Productivité (Productivité Globale des Facteurs).

Quant à la croissance du PIB par tête qui est l'indicateur de bien être le plus largement utilisé, on doit souligner : (i) que la contribution à son augmentation de l'accumulation de capital humain (par l'éducation et la formation) a été positive mais relativement modeste avec des écarts importants entre pays et période, (ii) que l'accumulation de capital physique semble avoir été le principal facteur de croissance du PIB par tête dans la plupart des PMF (Egypte, Maroc, Palestine et Turquie en particulier), quelles que soient les périodes envisagées, ce qui distingue les PMF d'autres régions en développement, (iii) que la contribution de la PGF, a toujours été relativement faible. On peut noter que dans les décennies 80 et 90, la contribution de la PGF a été au mieux nulle, voire même négative (à l'exception de la Tunisie et d'Israël). Ce n'est que dans les dernières années qu'un mouvement plus général d'augmentation de la productivité globale s'est dessinée et cela, en même temps que les PMF voyaient leur attractivité vis-à-vis des investissements directs étrangers (IDE) augmenter sensiblement (la part des PMF comme destination des IDE a doublé depuis la fin des années 90).

Il est donc peu douteux que le succès de la sortie de crise, dans un contexte où les PMF ne reviendraient pas sur leur stratégie d'ouverture internationale, dépendra largement, d'une part, de leur capacité à maintenir leur attractivité vis-à-vis des investisseurs étrangers, de mieux profiter des effets d'entraînement de ces investissements (ce qui est un signal clair d'amélioration du climat des affaires) et, d'autre part, des progrès qu'ils pourront réaliser dans l'installation d'un régime de croissance à productivité. Il s'agit dans ce dernier cas d'une démarche plus générale qui concerne l'ensemble du dynamisme des économies, et, en particulier, l'installation d'une économie de la connaissance.

Les IDE

La crise a entraîné une chute sensible des flux d'IDE dans le monde en 2008, de l'ordre de 1 000 milliards de \$. La reprise en 2009 s'est montrée légère et selon les prévisions (CNUCED 2010) le niveau 2007 ne se retrouvera pas avant 2012. Un consensus se dégage au niveau mondial sur les conditions d'attractivité. Celles-ci tiennent à l'importance d'un marché domestique (ou régional) fortement relié au marché global par le commerce extérieur, à un environnement des affaires

favorable, ainsi qu'à la nature des relations avec les pourvoyeurs d'aide extérieure, en particulier dans le cadre régional.

On peut préciser ce point à partir de plusieurs observations. La première est une modification nette de la destination des flux dans la période récente : la part des flux entre pays développés est passée de 70% en 2007 à 50%. C'est une des raisons qui font dire à certains que les pays émergents vont devenir les « nouvelles locomotives de l'économie mondiale ». La hausse de la part des pays émergents s'explique par des progrès institutionnels, une plus grande ouverture et des perspectives de croissance sur les nouvelles activités qui entraînent des investissements « green fields ». La deuxième observation est que les pays émergents ont également accru leurs propres investissements à l'étranger, à hauteur de 25% en 2009, en raison, entre autres, de l'apparition de firmes multinationales dans les « grands émergents » (BRIC). La troisième observation est, une sensible modification dans le type d'investissement direct étranger, laissant à penser que les fusions-acquisitions, perdront de leur importance par rapport aux investissements de long terme dans les nouvelles activités, ce qui est de nature à favoriser l'évolution des avantages comparatifs dans les pays d'accueil.

Au niveau des PMF, la tendance a été une progression de l'ouverture aux IDE tout au long des deux dernières décennies, traduisant des progrès spécifiques de la région en matière d'attractivité : sa part du marché mondial a ainsi doublé (1,5% des IDE en moyenne entre 1995 et 2005, 3% aujourd'hui). Les IDE représentaient en 2008 une part significative de l'investissement total en Jordanie (52%), au Liban (48%), en Egypte (26%), en Israël (26%) en Tunisie (25%) et en Syrie (20%). Elle est plus faible au Maroc (8/10%) et extrêmement basse en Algérie (4,6%). Cela met également en avant le rôle du partenariat euroméditerranéen, qui a incontestablement permis une hausse de l'attractivité des pays de la région, et qui doit faire en sorte de produire dans le futur des effets d'entraînement plus décisifs.

La crise a naturellement occasionné une diminution importante des flux, moindre cependant qu'à l'échelle mondiale. En 2010, on observe une reprise des flux, avec une hausse sensible des projets. Cela ne se traduira pas forcément dans les montants investis qui semblent stagner, indiquant que la valeur moyenne des projets diminue. La tendance indique donc que les investisseurs ne renoncent pas à leurs projets dans la région, mais prennent moins de risques avec des projets plus modestes. On observe également une évolution géographique des investisseurs avec l'arrivée des pays émergents (30% des projets), la Chine notamment. L'Europe, reste cependant, le principal pourvoyeur (30/40% des projets) avec des projets plus petits mais plus diversifiés.

Dans la perspective de sortie de crise, se pose la question de la participation des IDE à la croissance future. Celle-ci sera d'autant plus forte que les IDE conduisent à des transferts de technologies largement diffusés, sont concernés par des produits bien valorisés sur le marché mondial et pas uniquement bas de gamme, tirent le tissu local des PMI-PME par des relations de sous-traitance. Cette attractivité sera positivement influencée par le développement d'une dimension régionale sud-sud qui permettrait la prise en considération immédiate par l'investisseur d'un marché intégré de plus de deux cents millions de consommateurs. Le cadre de l'UpM se prêterait parfaitement à la mise en place d'un accord régional sur les investissements étrangers analogue à l'Asean CIA. Cet accord maintient la souveraineté des Etats en matière fiscale et de subventions et garantit le libre usage de toute monnaie, la liberté de rapatrier les capitaux, le traitement national, la libre circulation des emplois concernés, l'existence d'un organe indépendant de gestion des conflits et une promotion commune de la région. Le dernier élément sur lequel il faudra progresser est l'utilisation efficace des partenariats public-privé pour les projets visant à être cohérents avec les stratégies nationales et régionales de développement.

Une dynamique de croissance par la Productivité Globale des Facteurs

Jusqu'ici, le régime de croissance des PMF est clairement encore un régime à accumulation du capital. Ce régime peut s'avérer délicat lorsque le niveau d'accumulation reste insuffisant relativement à la dynamique de la population active, quand il se traduit par une forte substitution du capital au travail ou

quand l'accumulation extensive engendre une diminution de la productivité. Cette dernière est pourtant le facteur déterminant dans le long terme de l'évolution du revenu par tête.

A court terme, on soulignera aussi qu'une augmentation de la productivité sans diminution de l'emploi (ce que permet la PGF par rapport à la productivité du travail obtenue par substitution du capital au travail) assouplit considérablement les contraintes macroéconomiques. C'est un fait qui est crucial en période de sortie de crise, avec des déficits publics qui vont encore peser sur l'épargne intérieure. Par ailleurs, la recherche académique a montré que le phénomène s'auto-entretient : il convient donc de garder cet objectif de croissance de la productivité globale des facteurs en mettant en place les politiques structurelles nationales, comme les opérations de partenariat menées dans le cadre de l'UpM.

Comment s'incarne ce phénomène ? Il repose schématiquement sur deux déterminants : d'une part, une allocation des facteurs plus efficace qui repose sur le fait que les facteurs vont là où ils ont la plus forte productivité, d'autre part, un déplacement de la frontière technologique (chaque facteur produit plus là où il se trouve). Le premier point repose sur la mobilité, les facilités à créer et à fermer des entreprises (entry and exit). Le second point repose d'une part, sur l'innovation (produit, processus, organisation) qui déplace la frontière de production et, d'autre part, dans l'apprentissage qui augmente de façon continue la qualité des facteurs utilisés. Certains PMF ont obtenu des résultats convaincants de ce point de vue (Tunisie, Maroc, Jordanie, Liban), d'autres sont encore clairement dans un régime de croissance avec accumulation du capital (Algérie, Syrie).

Dans tous les cas, les résultats se manifestent dans un temps long. La recherche académique a mis en avant un certain nombre de facteurs qui entraînent une augmentation de la PGF, dont la hiérarchie reste à déterminer. Quatre points critiques peuvent être retenus ici.

Le premier, concerne le niveau de la demande de façon à pouvoir réaliser sur le long terme le niveau de croissance potentielle. Ici c'est le chômage endémique qui doit être combattu, en particulier, celui des diplômés. Ce qui sollicite la dynamique de la demande de travail mais aussi la qualité de l'offre et l'adéquation entre les deux. Par ailleurs, lorsque des plans d'austérité sont mis en œuvre pour restaurer les grands équilibres, les taux d'utilisation des capacités diminuent entraînant mécaniquement une baisse de la PGF. D'où l'importance de ne pas laisser se dégrader exagérément les déficits budgétaires dans les PMF.

Le second, est lié à la taille du marché de référence. Lorsque les entreprises sont confrontées à un marché élargi, elles font des économies d'échelle et bénéficient de rendements croissants si elles peuvent accroître leur taille. Ceci suppose à la fois la poursuite de l'ouverture et la disponibilité de financements à long terme (fonds propres et crédits bancaires).

Le troisième point concerne le rôle du système relationnel entre les entreprises. Deux éléments émergent, la nécessité d'installer la concurrence sur le marché des produits qui va favoriser l'efficacité de l'allocation des ressources, et le développement d'externalités et d'effets d'entraînement entre grandes entreprises et PME-PMI. Dans ce cas, jouent la libéralisation des économies et les politiques actives qui visent les clusters, les pôles technologiques et autres politiques d'aménagement.

Le quatrième point concerne la pénétration de l'économie fondée sur la connaissance. Il s'agit d'une orientation générale qui passe par des réformes institutionnelles, le développement du secteur des TIC, l'amélioration de l'éducation et de la formation, l'innovation et pour laquelle, sur plusieurs aspects, les PMF sont encore en retrait. Ces 4 points critiques doivent être ciblés dans le cadre de politiques structurelles à mettre en place efficacement par les PMF.

V. Des actions structurelles à optimiser

La crise actuelle va probablement influencer le futur du système d'interdépendance mondial et les sources de croissance économique. On assiste ainsi à une forte résurgence des politiques structurelles,

notamment dans les pays développés, qui visent le développement de nouvelles filières et produits, la mise en place de normes, la réduction des délocalisations et l'investissement massif dans les infrastructures. Finalement, la période actuelle a permis de prendre conscience, sur le plan des politiques structurelles, que la logique de marché et d'ouverture n'était pas contradictoire avec l'action publique dans des domaines jugés prioritaires. La pratique générale, sinon la politique affichée, est désormais que l'action publique structurelle est préférable à des mesures protectionnistes et, d'une certaine façon, s'y substitue. En outre, concernant la région Euromed, le principal instrument de dynamisation, la zone de libre-échange, a produit une grande partie de ses effets. Bien qu'elle doive encore être approfondie (aux produits agricoles et aux services), elle ne peut plus être le cœur quasi-exclusif de l'action régionale.

Du côté des PMF, ces évolutions ont été bien perçues et ces derniers ont entamé de nouveaux plans d'actions structurelles qui dépassent la logique de « mise à niveau » pour se placer dans une logique « d'émergence », traduisant une volonté affirmée de participer au nouveau modèle de croissance mondial. Pour le Femise, il s'agit là d'une question fondamentale : les difficultés liées à la crise, les fragilités évoquées au sujet des PMF ne doivent en aucun cas remettre en cause ces politiques, qui doivent au contraire être appuyées par les instances euromed (UpM comme FEMIP), servir à remédier aux principales vulnérabilités des PMF et à les placer sur une trajectoire de sortie de crise par le haut.

Le premier point à souligner est que cette résurgence des politiques structurelles se fait dans un contexte spécifique, sur la base d'un pragmatisme économique où l'on évite d'opposer Etat et marché. On soulignera en premier lieu, que les politiques de libéralisation recommandées ces dernières décennies n'ont pas à elles seules permis une convergence satisfaisante entre pays développés et pays émergents, notamment pour ce qui concerne les PMF. En deuxième lieu, la réponse générale à la crise a davantage reposé sur des actions publiques coordonnées au niveau national et régional que sur des avancées significatives des mécanismes de coordination et de régulation de l'économie mondiale. En dernier lieu, la crise et surtout l'après-crise peut modifier la hiérarchie des économies, redistribuant certaines cartes. Pour les PMF, il s'agit d'une opportunité à saisir.

La rationalité de ces politiques peut s'appuyer sur les problématiques d'allocation factorielle, de déplacement des frontières technologiques, de concurrence, etc. et trouve sa légitimité dans le succès des stratégies publiques adoptées notamment par les pays asiatiques pour promouvoir leur développement. Dans le contexte moderne, chaque pays doit choisir un premier mix entre libéralisation pour réduire les distorsions et intervention pour transformer les structures, réduire les vulnérabilités et améliorer la distribution des bénéfices de la croissance, puis un second mix entre stabilité des équilibres macroéconomiques qui peuvent être momentanément contrariés et intervention financière pour créer les conditions d'une croissance plus forte. Etant entendu qu'aucune politique d'intervention ne peut se concevoir dans la durée au prix du sacrifice des grands équilibres. Les contradictions s'atténuent cependant, dès lors qu'une dynamique bien contrôlée se crée. La question n'est donc pas celle de l'intervention publique, mais comment intervenir pour développer de nouveaux avantages comparatifs sans créer de comportements de chasseurs de rentes et avec l'horizon d'une équation économique soutenable à terme sans intervention de l'Etat. Il s'agit clairement d'une question sensiblement plus complexe que de lister l'application d'une série de mesures universellement recommandées par l'expertise internationale.

Les PMF ont un long historique de politiques structurelles. Mais ces politiques n'ont pas toujours eu le succès escompté. Plusieurs facteurs peuvent expliquer cela. Les politiques suivies jusqu'aux années 90 ont été fondées d'abord sur une appropriation par le secteur public de moyens de production, sur la protection de l'économie domestique relativement à l'étranger, sur des actions verticales et sur des objectifs sous-jacents de redistribution éloignés de l'objectif principal de production. En étudiant cette action « traditionnelle » de l'Etat au sein des PMF, on observe ainsi qu'elle s'éloignait des points communs relevés dans les politiques efficaces : autonomie des entreprises, verticalité et spécialisation infra-sectorielle limitée et/ou temporaire pour favoriser la diversification, contrainte budgétaire dure, activité placée dans un contexte de marché des produits concurrentiel qui interdit le développement de pouvoirs de monopole et de rentes de situation.

Cette orientation a évolué depuis le milieu des années 2000. Si l'on observe les plans de développement récents des PMF, il est clair que l'accent a été mis sur l'incitation et l'horizontalité avec des actions ciblant le capital humain, les infrastructures (notamment les TIC) et le financement des entreprises locales. Mais demeure une tendance encore profondément ancrée à la logique de « mise à niveau », à l'approche sectorielle et à la défense des secteurs traditionnels. Le contenu, en termes de support offert est souvent basé sur un principe de plateformes industrielles et d'avantages fiscaux, insuffisamment reliés à l'atteinte d'objectifs précis et dont les limites de temps sont floues. Les comparaisons internationales en termes de « benchmarks » permettent à la fois une mesure des progrès réalisés jusqu'ici et une identification des champs où il est nécessaire d'avoir des actions décisives. On voit ainsi que le succès des politiques structurelles mises en œuvre dépendra largement de l'évolution des fondamentaux que sont la qualité de la main-d'œuvre, le climat des affaires et la qualité de la gestion publique, chaque pays ayant ses propres spécificités. A partir d'une impulsion nécessairement moins grande de l'ouverture internationale du fait de la crise, de nouveaux moteurs de croissance devront être installés si les PMF ambitionnent eux-aussi de devenir à terme les nouvelles locomotives de la région.

VI. Recommandations

Le choc créé par la crise internationale dans les PMF a été bien plus modéré que ce que l'on aurait pu craindre. Les PMF ont été protégés d'une crise financière majeure. Ils ont, par contre, subi le choc par des effets revenus liés à leur insertion croissante dans les échanges internationaux, ce qui les a exposés au ralentissement économique de leurs principaux partenaires : l'Europe et les pays du Golfe. En 2010 et 2011, une reprise faible se dessine, mais les budgets publics ont été mis à contribution et il n'est pas souhaitable que des interventions disproportionnées accroissent le déséquilibre des comptes publics.

L'action de court - moyen terme doit se concevoir autour de deux axes : d'une part, le maintien de la demande interne à un niveau suffisant, d'autre part l'obtention d'une position commerciale plus favorable. Dans un contexte de baisse des taux d'intérêt et de l'inflation au niveau mondial, une politique monétaire plus expansionniste est possible, notamment en encourageant le crédit au secteur privé. Les secteurs bancaires locaux doivent y participer en octroyant davantage de crédit avec une affectation du crédit améliorée. Ceci impliquera la mise en place d'actions de formation importantes du personnel bancaire et des dispositifs de garantie plus étendus. Une financiarisation croissante des économies est nécessaire, notamment en développant des fonds centrés sur les TPE et des marchés obligataires qui réduiraient la dépendance aux entrées de capitaux tout en palliant la réduction des marges de manœuvres budgétaires. Il convient, également, d'accroître la flexibilité des taux de change, ce qui va permettre de rendre compatibles la politique monétaire et la politique budgétaire de soutien tout en évitant une reprise trop paresseuse. Enfin, dans la mesure où les flux mondiaux d'IDE stagneront encore jusqu'à 2012 au moins, la concurrence pour attirer ces investissements sera plus forte et les PMF devront continuer à progresser dans les réformes institutionnelles de façon à améliorer l'environnement des affaires.

Ces questions sont désormais bien maîtrisées dans la plupart des PMF aujourd'hui et des progrès continus sont réalisés à des rythmes qui correspondent aux contraintes économiques et sociales de chaque pays.

Mais, également importante est la cohérence à trouver dans l'action de long terme, cohérence qui sera décisive pour faire monter les PMF dans la hiérarchie mondiale, favoriser la convergence avec leurs partenaires européens et devenir des moteurs de la sortie de crise.

Le Femise considère que la stratégie économique de long terme doit, d'une part, reposer sur la poursuite de l'ouverture internationale en ciblant, en particulier, la grande région euroméditerranéenne, d'autre part, développer des politiques structurelles actives visant à créer les conditions permettant d'infléchir le régime de croissance et de produire de nouveaux avantages comparatifs.

C'est cette stratégie économique qui doit être soutenue par les politiques mises en œuvre au niveau de la zone.

La stratégie économique

Sur le plan économique, on retiendra donc, la nécessaire extension du marché régional et la cohérence des politiques structurelles .

L'extension du marché régional

Pour ce qui concerne le premier enjeu, les principales recommandations sont :

- ✓ L'UE doit s'ouvrir davantage aux échanges agricoles des PMF et développer des dispositifs permettant aux PMF de satisfaire aux normes mises en place pour accéder à son marché.
- ✓ Les PMF doivent achever la suppression de leurs barrières douanières vis-à-vis des produits européens et entre eux ce qui produira des volumes d'échanges additionnels et augmentera le bien-être. Ils doivent également diminuer leurs barrières non-tarifaires, spécialement entre eux.
- ✓ Un dispositif de cumul diagonal des règles d'origine devrait être finalisé dans la suite de la déclaration de Palerme de 2003. Par ailleurs, la question de l'évolution vers un système de cumul total doit être posée.
- ✓ Une libéralisation supplémentaire des services facteurs (banques, assurances, transports), est nécessaire,
- ✓ Une progression de l'intégration horizontale entre les pays du Sud est également souhaitable. Cela améliorera l'efficacité des processus de production dans cet espace par dé-segmentation des marchés et création d'économies d'échelle principalement. Celle-ci doit prendre la forme: (i) d'une réduction des coûts d'échange (trade costs) qui sont particulièrement élevés ; (ii) d'une réduction des distorsions au travers d'une meilleure convergence fiscale, notamment vis-à-vis des investisseurs étrangers, (iii) d'un développement des infrastructures transfrontalières et de la coopération administrative ; (iv) d'une amélioration de la coopération financière et monétaire, notamment en matière de taux de change.

Les politiques structurelles

Pour ce qui concerne le deuxième enjeu d'optimisation des politiques structurelles, les recommandations s'articulent autour de trois questions décisives pour éviter les défauts de ces politiques lorsqu'elles sont appliquées sans précautions.

La première question concerne **la stratégie d'ensemble**. Celle-ci doit viser à la fois un positionnement sur le marché régional et le marché mondial et une amélioration continue de la cohésion sociale par diminution du nombre de pauvres, émergence d'une classe moyenne et équilibre des territoires.

La deuxième question concerne **l'orientation et les modes d'implantation** des politiques structurelles. Il est possible de définir quelques éléments clefs de ce point de vue :

- ✓ L'orientation vers les exportations doit se concevoir d'une façon dynamique, sans se concentrer sur les avantages comparatifs statiques, mais en favorisant le développement de nouvelles activités d'emblée dans une orientation internationale. Ici le rôle des IDE » greenfields » et de la coopération internationale peuvent être décisifs,

✓ Les actions doivent viser à développer la profitabilité des firmes et la Productivité Globale des Facteurs au niveau des branches ou de l'économie. Cela implique, notamment, la mise en place de cadres d'affaires qui permettent au secteur privé d'émerger au niveau international et, plus globalement, d'adopter un mode de croissance à apprentissage. Cela implique aussi, des objectifs secondaires d'employabilité d'une main d'œuvre qualifiée, de compétitivité internationale et de montée en gamme des produits.

✓ Les actions doivent être pensées de façon à cibler les agents concernés (targeting) et à éviter l'apparition de comportement de recherche de rentes. La question du targeting requiert de modérer l'aspect « nouveaux secteurs » vs « secteurs anciens » et de privilégier une orientation en termes d'activités plutôt que de secteurs,

✓ Les actions doivent prévoir, dès la conception, le cadre d'évaluation des mesures prises, cadre qui repose sur des indicateurs de résultats quantifiables et mesurables, plus que sur les convictions économiques du moment,

✓ Les actions doivent éviter la baisse de l'investissement privé et son éviction par l'investissement public. On veillera dans cette optique à associer le secteur privé aux investissements publics.

La troisième question, enfin, a trait ***aux champs d'actions*** à privilégier. Ceux-ci peuvent viser :

✓ à corriger les conditions initiales : infrastructures, éducation, formation notamment, qui jouent un rôle central dans le niveau des coûts de transaction et dans la croissance durable de la productivité,

✓ à améliorer les conditions courantes d'opération des entreprises, mais également d'entrée et de sortie des marchés,

✓ à inciter au développement de « cross-border production networks » localisés,

✓ à promouvoir les compétences et l'employabilité du capital humain au niveau de la région par des networks d'instituts de formation sur des métiers identifiés, avec reconnaissance mutuelle des qualifications,

✓ à développer la recherche et l'innovation et, plus généralement, à mettre en œuvre les dispositifs permettant d'installer une économie de la connaissance.

Incidences politiques pour les dispositifs euroméditerranéens

La façon dont le pilotage régional, de l'UpM de même que la nouvelle politique de voisinage considérerons les éléments ci-dessus sera décisif quant au résultat. On soulignera les points suivants :

1) La première question concerne l'équation de transfert (qui matérialise le système d'interdépendance dans la région) et le montant du transfert entre l'UE et les PM, auxquels une attention particulière doit être apportée. Jusqu'en 2008, les PMF parvenaient à combler leur déficit commercial grâce à leur excédent de balance des services (tourisme) et l'excédent des transferts courants (remises de fonds en particulier). Mais, en 2008 et 2009, la balance courante a été déficitaire, tourisme et remises de fonds ne suffisant plus à compenser le déficit commercial. Cela a conduit certains PMF à mobiliser les réserves et à recourir à des financements exceptionnels de façon à équilibrer les balances des paiements. Par ailleurs, le déficit commercial va nécessairement s'accroître compte tenu des différences de pression réciproques des demandes internes consécutives à la crise. Quant aux flux équilibrants, les prévisions sur les entrées d'IDE et la variabilité qui caractérise les recettes du tourisme et surtout les remises d'immigrés (en particulier du fait du chômage dans les pays d'accueil et du contexte général qui entoure les migrations), les rendent relativement incertains.

2) La deuxième question politique concerne l'achèvement de la zone de libre-échange des marchandises qui doit rester un objectif central. Cet achèvement suppose une avancée sur les produits agricoles et les normes, ce qui nécessite de penser des politiques d'accompagnement.

3) La troisième question concerne les échanges de services qui constituent la principale source de croissance future à attendre de la ZLE. Cependant les échanges de services impliquent un plus grand rapprochement des sociétés et imposent d'aller plus loin sur la mobilité des personnes. Il s'agit d'une question centrale dans la région qui implique, d'abord de progresser sur les conditions qui la permettent (reconnaissance mutuelle des compétences et des qualifications) et ensuite, de poser explicitement la question de ses modalités à l'échelle de la région. Sur ce point, le Nord-Sud comme le Sud-Sud sont concernés.

4) La quatrième question concerne l'Union de projets et plus généralement le co-développement qui nécessite des approches communes sur la stratégie, les modalités de mise en place de partenariats publics/privés, l'évaluation.

Le Femise considère que l'approche en projets est justifiée à condition que les décisions soient prises en fonctions de critères de rentabilité économique de long terme, couplés avec des critères qui concernent les grandes questions auxquelles sont confrontés les PMF : la modification du contenu de la croissance par le développement de nouvelles activités, le développement de dynamiques de productivité, l'amélioration de l'équilibre territorial et le rapprochement des conditions de vie.

Les façons de procéder sont ici aussi importantes que les orientations. Cela implique des partenariats public-privé (l'effet de levier de ce type de partenariats est bienvenu en période de ressources financières limitées) et un cadre stratégique cohérent, qui pourrait distinguer quatre types d'apports : (i) les projets innovants préparant l'avenir en contribuant à produire de nouvelles spécialisation et avantages comparatifs ; (ii) les projets qui consolident l'intégration régionale ; (iii) les projets qui augmentent la qualité des productions traditionnelles et leur permettent un meilleur accès au marché mondial ; (iv) Les projets créateurs d'externalités qui structurent l'environnement externe des entreprises.

Ici le rôle d'une nouvelle Banque de Développement pourrait être important, autant par les ressources qu'elle pourrait mobiliser que par son expertise dans l'émergence et le choix de projets.

5) Si des évolutions ne sont pas envisageables en termes de transferts gratuits, ou de Banque de Développement, les PMF devront accélérer leur intégration aux marchés internationaux de capitaux et leur marche vers une plus grande flexibilité du taux de change. Dans ce cas, le risque est une augmentation sensible de la volatilité. La mise en place d'un fonds de stabilisation soutenu par la BCE pour éviter des crises de réserves, à l'image de ce qu'a réalisé l'Asean, pourrait alors, être la réponse adéquate.

Table des Matières

	Page
INTRODUCTION	23
CHAPITRE I. LE CONTEXTE DE L'OUVERTURE.....	26
I. Une ouverture aux échanges qui a progressé, mais un potentiel encore disponible	26
I.1 Une chronique lente mais continue.....	26
I.2 L'état de l'ouverture commerciale.....	27
I.3 Des perspectives de gains significatives mais inaccomplies	29
Les perspectives de gains promises par la recherche académique.....	29
Des résultats ex post qui indiquent un potentiel, sans constituer le seul levier d'action, dans la poursuite de l'ouverture.....	30
I.4 Les enjeux de spécialisation futurs	31
II. Un parcours vers la convertibilité du compte de capital et la flexibilité du taux de change à mi-chemin	34
CHAPITRE II. LES CANAUX DE TRANSMISSION DE LA CRISE	38
I. Un choc réel sensible	38
II. Un choc financier relativement faible.....	41
CHAPITRE III. EFFETS DE LA CRISE SUR LES EQUILIBRES MACROECONOMIQUES, LA SOLIDITE DES AGENTS ET LEURS ANTICIPATIONS	45
I. Une réaction macroéconomique qui a conduit à une augmentation sensible, mais soutenable, des déficits publics	46
I.1 Une activité soutenue par la consommation	46
I.2 Une augmentation significative des déficits	46
I.3 Un mix politique monétaire - politique de change à consolider	48
II. Une solidité relative des banques mais une intermédiation toujours insuffisante	49
III. Des anticipations qui devraient permettre un rebond	50
CHAPITRE IV. SORTIE DE CRISE ET CROISSANCE FUTURE.....	52
I. Investissements directs étrangers : une reprise sous des formes nouvelles.....	53
I.1 Une situation mondiale de l'IDE en mutation	53
I.2 Une diminution sensible des entrées d'IDE dans les PMF mais une position relative qui s'est maintenue pendant la crise	55
I.3 Une reprise sensible sur des bases différentes	56
I.4 La participation des IDE à la croissance future des PMF	57

II. La nécessité d'une nouvelle dynamique de croissance par la Productivité Globale des Facteurs	61
II.1 Les éléments qui expliquent l'augmentation de la Productivité Globale des Facteurs	63
L'efficacité allocative	63
Le déplacement de la frontière technologique	63
II.2 Comment renforcer la complémentarité entre les impulsions externes et internes en faveur de la PGF ?	64
CHAPITRE V. DES ACTIONS STRUCTURELLES A OPTIMISER.....	67
I. Un contexte qui pousse à la résurgence des politiques structurelles.....	67
I.1 Le contexte.....	67
I.2 La rationalité des politiques structurelles dans ce nouveau contexte.....	69
I.3 Quel Contenu ? : Un Etat stratège qui développe des externalités	70
II. Les politiques structurelles des PMF : trop sectorielles, trop verticales	71
II.1 Une longue histoire de politiques structurelles	71
II.2 Les développements récents par pays.....	73
Maroc : vers l'émergence	73
Tunisie : la modernisation.....	75
L'Algérie et la tentation protectionniste	77
Egypte : La poursuite décidée vers l'ouverture extérieure appuyée par une politique industrielle aux résultats contrastés	79
Jordanie : Une ouverture qui a favorisé le bilan des QIZ	81
Syrie : une libéralisation à petit pas	81
Liban : la reconstruction	82
Israël : un modèle abouti de cluster	83
II.3 La perception des politiques structurelles récentes	84
CHAPITRE VI. RECOMMANDATIONS	90
I. La stratégie économique	90
L'extension du marché régional	90
Les politiques structurelles	91
II. Incidences politiques pour les dispositifs euroméditerranéens	92
Bibliographie.....	95
Annexe	101

Tableaux et Graphiques

- Tableau 1. Effets sur le bien-être de la mise en place d'un Accord Commercial Préférentiel (ACP)
 Tableau 2. Part de l'UE en % dans les échanges des PM
 Tableau 3. Indicateurs de performances des PM (Turquie comprise)
 Tableau 4. Degré d'ouverture du compte de capital (Chinn-Ito Index)
 Tableau 5. Les investissements en portefeuille en % des IDE pour la période 2004-2007
 Tableau 6. Evolution du taux de croissance annuel moyen (en %) dans les pays FEMIP
 Tableau 7. Evolution du solde budgétaire des PMF (en % du PIB)
 Tableau 8. Indicateurs de solidité financière (ISF) des PMF, dernière année disponible*
 Tableau 9. Notations des émissions de la dette extérieure des PMF
 Tableau 10. Part des PM dans les entrées d'IDE dans le monde
 Tableau 11. Entrées d'IDE en % de la FBCF
 Tableau 12. Croissance annuelle de la PGF avec $a = 0,30$
 Tableau 13. Le rapport mondial sur la compétitivité et les pays FEMIP
 Tableau 14. Les fondamentaux de la compétitivité
 Tableau 15. Les stimulants de l'efficience
 Tableau 16. Les factures d'innovation et de sophistication
 Tableau 17. Principaux obstacles à la compétitivité internationale
 Tableau 18. Les pays éligibles à la FEMIP et le Doing Business 2009-2010 (Banque mondiale)
 Tableau A1. Taux d'ouverture du secteur des biens $(X+M)/\text{PIB}$, par pays PMF, en %
 Tableau A2. Taux d'ouverture du secteur des services $(X+M)/\text{PIB}$, par pays PMF, en %
 Tableau A3. Évolution du tourisme dans les PMF en 2009
 Tableau A4. Réserves de change (nombre de mois d'importation) par PMF
 Tableau A5. Service de la dette par PMF (%)
 Tableau A6. Investissements de Portefeuille dans les PMF, milliards de US\$
 Tableau B1. Annexe Investissements Directs Etrangers (IDE)

- Graphique 1. Pays PMF: Croissance du PIB réel (taux de variation annuelle en %)
 Graphique 2. La croissance des principaux partenaires des PMF, 2009
 Graphique 3. Evolution des tarifs douaniers moyens (MFN) par pays
 Graphique 4 (a). Tarifs douaniers agricoles (imposés par l'UE et le monde)
 Graphique 4 (b). Tarifs douaniers non-agricoles (imposés par l'UE et le monde)
 Graphique 5. Evolution du taux d'ouverture moyen des PMF, en % du PIB
 Graphique 6. Exportations des PMF par partenaire commercial, 2009 (en % du PIB)
 Graphique 7. Taux d'ouverture du secteur des services des PMF (en %), $(X+M)/\text{PIB}$
 Graphique 8. Taux de croissance annuels moyens des échanges de services des PMF (en %)
 Graphique 9. Les exportations de services des PMF en 2008
 Graphique 10. Transmission de la crise dans les PMF (exportations de biens), variation en %
 Graphique 11. Transmission de la crise dans les PMF (importations de biens), variation en %
 Graphique 12. Solde Commercial (biens) des PMF, US\$
 Graphique 13. Transmission de la crise dans les PMF (tourisme), variation en %
 Graphique 14. Répartition des parts de marchés mondiales du tourisme (%)
 Graphique 15. Transmission de la crise (remittances), variation 2009 (en %)
 Graphique 16. Transferts de revenus (remittances) en 2009 par PMF (en % du PIB)
 Graphique 17. Transmission de la crise et IDE dans les PM (Turquie incluse)
 Graphique 18. Investissements de portefeuille (nets) dans les PMF, milliards de US\$
 Graphique 19. Performance des places financières des pays FEMIP
 Graphique 20. Emissions obligataires des PMF, 2004-09 (milliards de US\$)
 Graphique 21. Obligations de la dette par PMF, milliards de US\$
 Graphique 22. Prêts transfrontaliers, 2004-2009 (milliards de US\$)
 Graphique 23. Indicateurs de solidité financière des PMF (moyenne), en %
 Graphique 24. Réserves de change par PMF (nb mois d'importations)
 Graphique 25. Dette externe des PMF (en % du PIB)
 Graphique 26. Service de la dette (ratio en %) par PMF

- Graphique 27. Evolution du taux de chômage dans les PMF (%)
- Graphique 28. Croissance du taux de créations d'emplois et du chômage dans les PMF (hors Liban) (variation annuelle en %)
- Graphique 29. Décomposition du PIB dans les PMF, milliards de US\$
- Graphique 30. Taux des bons du trésor et dette des PMF en 2009 (en%)
- Graphique 31. Variation du déficit primaire du budget hors-pétrole, 2010 (% du PIB hors-pétrole)
- Graphique 32. Taux de change effectif réel et nominal dans les PMF, variation en 2009 (en %)
- Graphique 33. Crédit au secteur privé (en % du PIB)
- Graphique 34. Spreads de la dette extérieure des PMF
- Graphique 35. Crédit Default Swaps
- Graphique 36. Evolution de l'origine des flux IDE nets
- Graphique 37. Entrées d'IDE dans les PM (en millions de \$)
- Graphique 38. Progression des PM dans le TOP 50 des pays d'offshoring selon AT Kearney
- Graphique 39. Contribution par thème à l'attractivité des PM
- Graphique 40. Evolution du cadre d'affaire et de la compétence de la main d'œuvre dans l'attractivité des PM
- Graphique 41. Attractivité des PM en relation avec la main-d'œuvre
- Graphique 42. Equation de transfert des PMF, 2008, mill. US\$
- Graphique A1. Cours Boursiers par PMF
- Graphique A2. Taux des bons du trésor dans 4 PMF
- Graphique A3. Taux du marché monétaire
- Graphique A4. Spreads des taux d'intérêt dans les PMF
- Graphique A5. Soldes commerciaux 2008 des PMF (hors Turquie), par groupements spécifiques de produits, US\$
- Graphique A6. Soldes commerciaux 2008 par PMF, par partenaire commercial et produit, US\$
- Graphique A7. Décomposition du PIB par PMF, milliards de US\$

Liste des sigles et abréviations

A

AA : Accords d'Association
ACIA : Asean Comprehensive Investment Agreement
ACP : Accord Commercial Préférentiel
AFD : Agence française de développement
AMF : Accord Multi-Fibres
AMIR : Achievements of Market-Friendly Initiatives and Results
ANDPME : Agence Nationale de Développement de la PME
ASEAN : Association des nations de l'Asie du Sud-Est

B

BEI : Banque Européenne d'Investissement
BM : Banque Mondiale
BNT (NTB) : Barrières Non-Tarifaires

C

CA : Cooperation Agreement
CDS : Credit Default Swaps
CEPEX : Centre de Promotion des Exportations
CNMN : Comité national de mise à niveau
CNUCED (UNCTAD) : Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement
COMESA : Common Market for Eastern and Southern Africa
COPIL : comité de pilotage

E

EEPC : L'Egyptian Export Promotion Center
EIU : European Intelligence Unit
EJADA : programme de modernisation industrielle jordanien
EJEP : Euro-Jordanian Export Programme
ELCIM : Centre euro-libanais de modernisation industrielle

F

FAMEX : Fonds d'accès au marché des exportations
FEMIP : Facility for Euro-Mediterranean Investment and Partnership
FEMISE : Forum EuroMéditerranéen des Instituts de Sciences Economiques
FMI : Fonds Monétaire International
FODEC : Fonds de Développement de la Compétitivité
FOMAN : Fonds national pour la mise à niveau
FPCI : Fonds de Promotion de la Compétitivité Industrielle

G

GAFTA : Greater Arab Free Trade Area
GFEAE : Garanties de Financement à l'Exportation Avant Expédition

I

IDE : Investissements Directs Etrangers

J

JEDCO : Jordan Enterprise Development Corporation
JUMP : Jordan's Upgrading and Modernization Programme

M

M&As : Mergers and acquisitions

MEDA : Programme pour le partenariat Euro-Méditerranéen

MENA : Pays du Moyen Orient et de l'Afrique du Nord (Middle East & North Africa)

O

OMC : Organisme Mondial du Commerce

ONUDI : Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel

P

PCAM : programme d'appui à la compétitivité des entreprises et à la facilitation de l'accès aux marchés

PECO : Pays d'Europe Centrale et Orientale

PEV : Politique Européenne de Voisinage

PGF (TFP) : Productivité globale des facteurs

PIB : Produit Intérieur Brut

PM : le terme désigne le groupe formé des PMF Turquie incluse.

PME : Petites et moyennes entreprises

PMF : Pays du partenariat euromed FEMIP sans la Turquie (Algérie, Maroc, Tunisie, Liban, Egypte, Israël, Jordanie, Palestine, Syrie).

PMG : Politique Méditerranéenne Globale

PMI : Petites et moyennes industries

PMI : Programme de modernisation industrielle

PNUD : Programme des Nations Unies pour le Développement

PVD : Pays en Voie de Développement

Q

QIZ : Qualified Industrial Zones

R

R&D : Recherche et Développement

ROA : Return on Assets

ROE : Return on Equity

S

S&P : Agence Standard & Poor's

SNAT : Schéma National d'Aménagement du Territoire

SOTG : Société Tunisienne de Garantie

STN : Société transnationale

T

TIC : Technologies de l'information et de la communication

U

UE (EU) : Union Européenne

UpM : Union pour la Méditerranée

UTICA : Union Tunisienne de l'Industrie et du Commerce et de l'Artisanat

V

VER : Voluntary Export Restraints

Y

YOZMA : fonds de capital risque israélien

Z

ZLE : Zone de Libre Echange

Crise et voies de sortie de crise dans les pays partenaires méditerranéens de la FEMIP

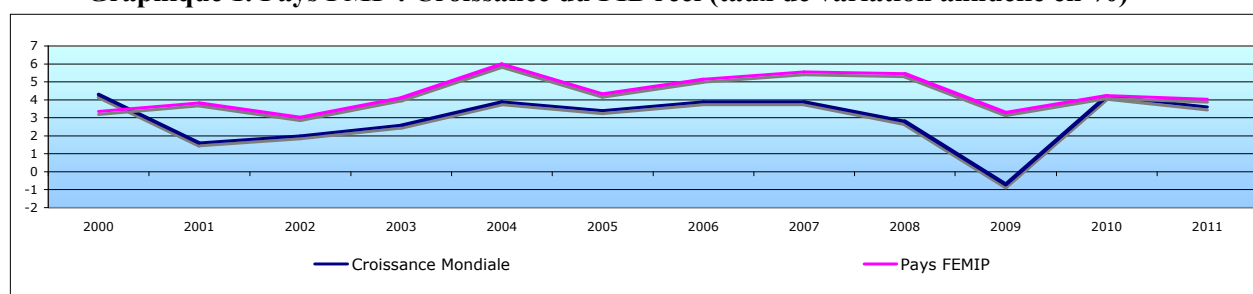
Ahmed Galal et Jean-Louis Reiffers coordinateurs du FEMISE

INTRODUCTION

Les pays méditerranéens partenaires de l'UE (Algérie, Maroc, Tunisie, Liban, Egypte, Israël, Jordanie, Autorité Palestine, Syrie, Turquie exclue) que l'on désignera ici par PMF (Partenaires Méditerranéens FEMIP) ont, dans leur ensemble, bien réagi à la crise mondiale¹. Celle-ci s'est traduite, pour l'essentiel, par des effets réels. A cela s'est ajoutée une forte volatilité des prix des matières premières et, en particulier, des hydrocarbures et des produits agroalimentaires. Elle a touché tous les pays à des degrés divers. Des conditions climatiques favorables et un fort soutien public ont permis d'atténuer un impact sur la population qui a été mal accepté.

Mais le choc de crise s'est néanmoins produit, engendrant une diminution de la croissance moyenne du PIB réel (3,7% en 2009 vs. 5,5% en 2008 et 4,6% pour la période 2000-2007). Cette diminution a eu des conséquences sur l'emploi (le taux de chômage a augmenté) et sur les budgets nationaux qui ont dû mettre en place des mesures de soutien (mesures qui ont augmenté le déficit du budget en % du PIB : -4,4% en moyenne sur la période 2000-2007 ; -3,5% en 2008 ; - 7,3% en 2009).

Graphique 1. Pays PMF : Croissance du PIB réel (taux de variation annuelle en %)



Source: Economist Intelligence Unit (EIU), International Monetary Fund (IMF)

Tandis que certains pays développés et nombre de grands marchés émergents montrent aujourd'hui des signes de rebond, les effets de la crise sur les PMF ne se sont pas encore totalement manifestés. Les conséquences économiques et sociales de la crise, par exemple sur l'emploi, pourraient se faire sentir encore longtemps –notamment parce qu'une récession à double creux dans quelques économies développées reste une éventualité.

A la date de ce rapport, les équilibres macroéconomiques ont été en général maintenus grâce à des politiques monétaires et budgétaires adéquates qui ont su consolider les progrès réalisés ces dix

¹ Lors des deux dernières décennies des crises monétaires, fiscales et de taux de change ont eu lieu dans nombre de pays émergents : (1) la crise mexicaine de 1994 qui a été déclenchée par une dévaluation du peso pour corriger la surestimation du taux de change réel, qui était la cause de la contraction de la croissance économique. La dévaluation s'est traduite par une contraction de l'économie, et a été suivie d'une crise de la dette ; (2) la crise asiatique de 1997 qui a été déclenchée par une mauvaise gouvernance financière, le maintien de régimes de taux de change fixes, la libéralisation rapide du compte capital, et des faiblesses dans les systèmes financiers asiatiques ; (3) la crise russe de 1998, où la dévaluation du Rouble d'environ 260% en décembre 1998 a conduit à : l'accroissement significatif de la dette extérieure et du coût de son service, l'effondrement du marché des bons du trésor, joint à une crise bancaire commerciale qui a paralysé le système de paiement, une détérioration du déficit budgétaire provoqué par la réduction de l'assiette de l'impôt, et l'impossibilité d'obtenir davantage de financement du déficit budgétaire par emprunt ; (4) la crise brésilienne de 1999, et argentine de 2001. Des années de financement du déficit par l'impression de nouveaux billets ont conduit le Brésil et l'Argentine à l'hyper-inflation et au défaut de paiement de la dette extérieure de l'Argentine ; et (5) la crise turque de 2001. La Turquie a également connu l'hyper-inflation en raison du financement de son déficit, mais a évité le défaut de paiement sur ses engagements de dette extérieure.

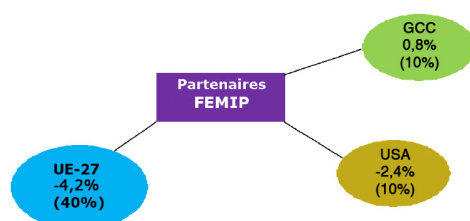
dernières années et répondre aux nécessités du moment. Par ailleurs, jusqu'à maintenant, les systèmes financiers sont restés solides, la plupart parvenant même à poursuivre leur consolidation. Ces remarques amènent à considérer que les PMF sont dans une situation de court terme qui est favorable, comparée à celle de nombre de pays de leur environnement immédiat, y compris européen.

L'idée directrice du présent rapport est d'examiner comment se présentent les conditions de la gestion à court terme des effets de la crise avec la reprise d'un processus de convergence avec l'UE par le biais d'une croissance de long terme plus forte.

La question centrale posée par l'évolution de l'environnement international est celle de la demande externe, que ce soit en matière commerciale, en matière de services, de transferts de revenus et en matière d'investissements. Ici deux éléments jouent : d'abord, le niveau prévisible de cette demande qui est un phénomène nouveau à interroger du fait de la dépression générale de la demande interne chez les principaux partenaires commerciaux des PMF, ensuite, l'adéquation de l'offre émanant des mêmes pays.

Dans la période précédant la crise, le niveau de la demande externe n'était pas une difficulté dans la mesure où les marchés traditionnels des PMF avaient une croissance soutenue. Désormais, ce n'est plus le cas et les PMF sont confrontés au différentiel de croissance de leur propre demande interne par rapport à la demande étrangère. Il en résulte une pression plus grande sur le solde courant qui peut occasionner des difficultés sur les réserves, le niveau du taux de change, les portefeuilles bancaires et la sécurité financière. Si tous les pays sont d'une façon ou d'une autre confrontés à cette situation, ceux qui ont le plus fait le pari de l'ouverture internationale le sont davantage.

Graphique 2. La croissance des principaux partenaires des PMF, 2009



Source: International Monetary Fund (IMF), Regional Economic Outlook Report, et World Economic Outlook (WEO). Les chiffres en parenthèses correspondent aux parts des échanges des pays FEMIP dans la totalité des échanges, les chiffres hors parenthèses sont ceux des taux de croissance de PIB réels prévus par le FMI pour 2009.

A cette évolution quantitative s'ajoute une question qualitative qui devient déterminante dans le contexte actuel. Bien que, fort heureusement, nous n'assistions pas à un renouveau sensible du protectionnisme, il faut constater que, face à la crise, les pays les plus développés se tournent vers des politiques plus volontaristes.

La conséquence pour les PMF est de devoir diversifier davantage leurs marchés et leurs produits, effectuer un saut général dans la qualité des productions existantes et envisager de modifier progressivement le contenu de la croissance pour que soient davantage représentées les productions d'avenir. Pour cela, il leur faut aussi mener des politiques structurelles actives, faute de quoi ils risquent de se priver des opportunités offertes par les nouvelles activités qui vont tirer la croissance mondiale dans la prochaine décennie. L'enjeu est donc de poursuivre sur le chemin de l'ouverture internationale et des réformes liées, qui est la stratégie suivie depuis plus de quinze ans, tout en produisant de nouveaux avantages comparatifs par des politiques adaptées. Le point de vue du Femise est que ce défi peut être relevé à condition que ces politiques s'inscrivent dans une stratégie d'ensemble et soient soigneusement calibrées.

Cette évolution pose à l'évidence des questions à l'UpM qui ne peut plus reposer principalement sur la mise en place d'une zone de libre-échange accompagnée d'une aide à la mise à niveau et d'un soutien aux réformes institutionnelles. Bien que l'effort d'ouverture internationale doive être poursuivi et les réformes institutionnelles liées approfondies, l'effet zone de libre-échange sera plus réduit en 2010. Il est donc sans doute nécessaire d'accompagner davantage les politiques structurelles volontaristes mises en œuvre par les PMF qui touchent à la politique industrielle et agricole, à la politique d'aménagement et d'infrastructures, à la politique de l'emploi/formation.

Pour traiter de ces questions le présent rapport sera organisé autour de six chapitres.

- ✓ Dans le premier chapitre, on présentera le contexte qui a présidé aux développements de la crise, c'est l'ouverture internationale.
- ✓ Dans le second chapitre, seront présentés les canaux par lesquels la crise mondiale a touché les PMF.
- ✓ Dans un troisième chapitre, on indiquera les types de réponses macroéconomiques qui ont été apportées et les conséquences de ces réponses sur la solidité des agents économiques et leurs anticipations.
- ✓ Dans un quatrième chapitre, on traitera du rôle de deux facteurs de croissance future incontournables, les investissements directs étrangers et la croissance de la productivité.
- ✓ Dans un cinquième chapitre seront discutées les politiques structurelles volontaristes retenues
- ✓ Les conclusions et recommandations feront l'objet du sixième chapitre.

CHAPITRE I. LE CONTEXTE DE L'OUVERTURE ²

Au moment où la crise est survenue, les PMF avaient sensiblement progressé dans l'ouverture aux échanges de marchandises, de services et d'investissements. En revanche, les restrictions aux mouvements de capitaux étaient encore nombreuses, le développement des intermédiaires financiers non-bancaires faible, si bien que la crise ne pouvait se développer que par des canaux réels, plutôt que par des canaux financiers transmettant les effets de la dévalorisation des actifs.

I. Une ouverture aux échanges qui a progressé, mais un potentiel encore disponible

I.1 Une chronique lente mais continue

Le partenariat euro-méditerranéen est né il y a presque 50 ans avec la signature avec la Turquie des premiers accords d'association au début des années 1960. Le Maroc et la Tunisie signèrent leur propre accord avec la CE en 1969. Malgré leur portée limitée, ces premiers accords ouvrirent la voie vers un renforcement progressif du partenariat Euromed. En réalité, la Politique Méditerranéenne Globale (PMG) vit le jour en 1972 pour permettre l'extension et l'harmonisation des préférences accordées par l'UE aux pays PMF (partenaires méditerranéens FEMIP). En conséquence, des accords de coopération furent progressivement signés avec tous les PMF jusqu'à la fin des années 1970. Ils prévoyaient une importante libéralisation des échanges pour les exportations de produits manufacturés provenant des pays PMF ainsi que l'augmentation des dérogations tarifaires pour les produits agricoles. Une coopération financière fut également mise en place par le biais de prêts préférentiels accordés par la Banque européenne d'investissement (BEI) pour les instruments MEDA.

L'étape suivante coïncida avec l'entrée de l'Espagne et du Portugal dans l'UE. Cela amena la signature d'accords d'adaptation avec les pays PMF en 1988. Ces accords prévoyaient la suppression totale des barrières tarifaires dans l'UE pour tous les produits importés des pays PMF, y compris certains produits agricoles.

La mise en œuvre de l'accord de Barcelone en 1995 fut une étape cruciale pour le partenariat Euromed. En réalité, il a renforcé un peu plus la coopération économique Euromed grâce à la perspective d'instaurer une zone de libre échange euro-méditerranéenne d'ici 2010. Cet accord a également renouvelé les instruments financiers dont des prêts préférentiels accrus de la part de la BEI pour l'instrument FEMIP.

En 2004, l'ouverture de l'UE aux pays d'Europe centrale et orientale (PECO) a permis de renforcer le processus de Barcelone grâce au développement d'une nouvelle politique européenne de voisinage (PEV). Cette politique vise fondamentalement à renforcer l'intégration régionale entre les nouveaux voisins de l'est et du sud de l'UE par la mise en œuvre progressive de l'acquis communautaire et des quatre libertés dans la zone.

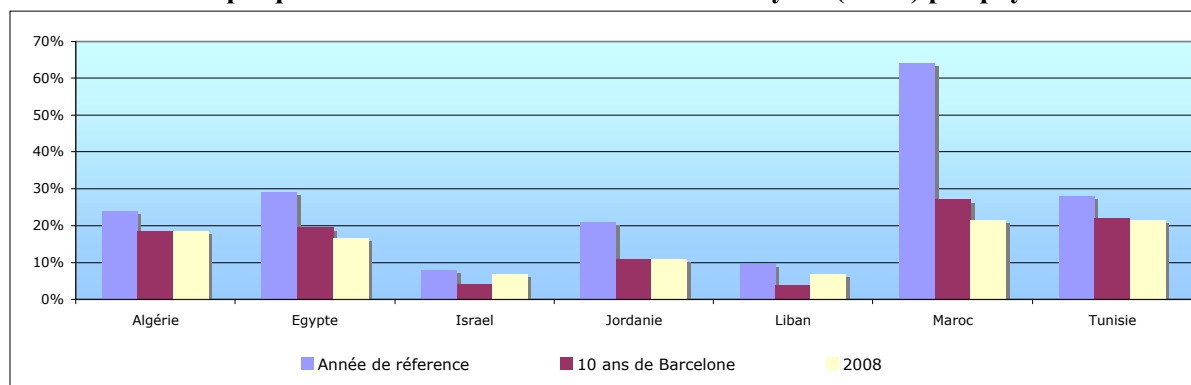
La dernière étape correspond à l'Union pour la Méditerranée (UpM). Bien que cet accord ne renforce pas exactement le processus d'intégration économique, il crée de nouvelles opportunités de développement de projets régionaux communs (énergie, dépollution, infrastructures, etc.) tout en essayant de mettre en place une gouvernance dans la zone Euromed grâce au développement d'une co-présidence et d'un secrétariat.

² Section qui utilise des informations de Roux, N. (2010), « Le partenariat EuroMéditerranéen : 15 après Barcelone », working paper.

I.2 L'état de l'ouverture commerciale

Les PMF ont sensiblement progressé en termes d'ouverture extérieure commerciale : la moyenne des tarifs douaniers était de 13,6% en 2008 ce qui représente une baisse de cinq points depuis 1995 et un net rapprochement avec les autres grandes régions. Les accords d'association avec l'UE sont largement responsables de cette évolution puisque tous les PMF ont désormais des droits de douane avec l'UE inférieurs à 18% pour les produits agricoles et 5% pour les produits non agricoles. Les PMF qui ont les tarifs les plus bas sont Israël, le Liban et la Jordanie, ceux qui ont le plus nettement progressé dans cette voie sont le Maroc, la Jordanie et l'Égypte. Par contre, le Liban, la Jordanie, la Syrie, sont davantage tournés vers les pays du Golfe et le reste du monde. Le cas d'Israël est particulier car ce pays est sensiblement plus engagé avec l'UE pour les importations que pour les exportations ce qui, en simplifiant, veut dire qu'il importe de l'UE pour exporter sur l'ensemble du marché mondial.

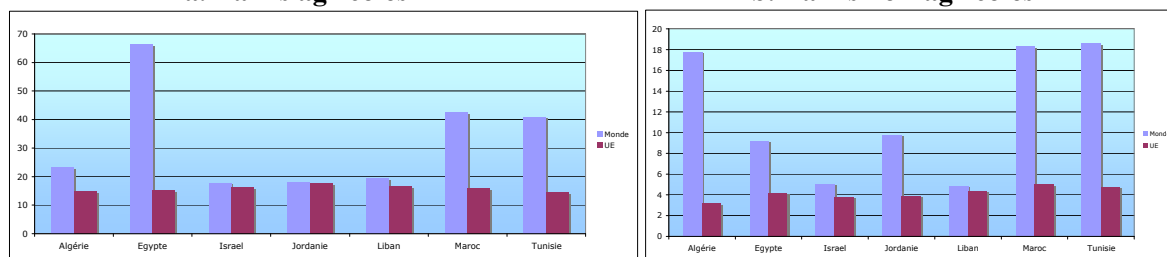
Graphique 3. Evolution des tarifs douaniers moyens (MFN) par pays



Source : World Trade Organization, Tariff Profiles, Rapport FEMISE 2005 sur le Partenariat Euromed

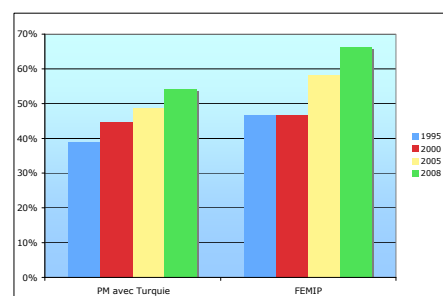
Parallèlement, l'UE a sensiblement diminué sa propre protection tarifaire vis-à-vis des exportations des PMF ce qui leur a significativement ouvert son marché relativement au reste du monde. Il faut cependant noter que ce résultat sur les tarifs ne tient pas compte de tout un arsenal de protections non-tarifaires dont les quotas et calendriers agricoles, les normes etc. Les accords d'association ont donc clairement été un facteur décisif de la politique d'ouverture choisie par les pays méditerranéens depuis le milieu des années 90.

Graphique 4. Tarifs douaniers (imposés par l'UE et le monde)
a. Tarifs agricoles b. Tarifs non-agricoles



Source : World Trade Organization, Tariff Profiles

Graphique 5. Evolution du taux d'ouverture moyen des PMF, en % du PIB (calculs FEMISE)

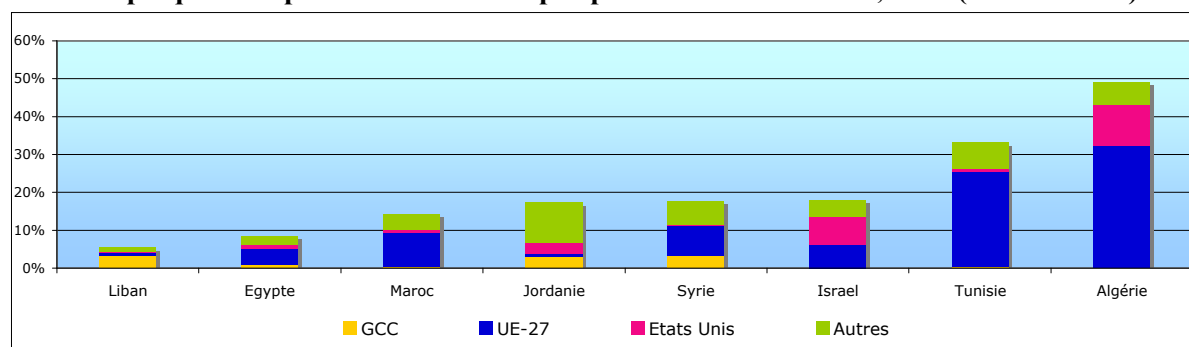


Si l'ouverture s'est réalisée à partir d'un processus régional (dans lequel il faut inclure les accords d'Agadir et Gafta), elle n'est pas achevée et l'engagement commercial effectif des PMF avec l'UE en parts relatives a diminué au profit du reste du monde (à l'exception de la Tunisie pour les exportations).

Cela signifie que la réalisation de la zone de libre-échange avec l'UE a permis une meilleure insertion dans l'ensemble de l'économie mondiale. Ce phénomène est même spectaculaire pour des pays comme la Syrie, l'Egypte et la Jordanie.

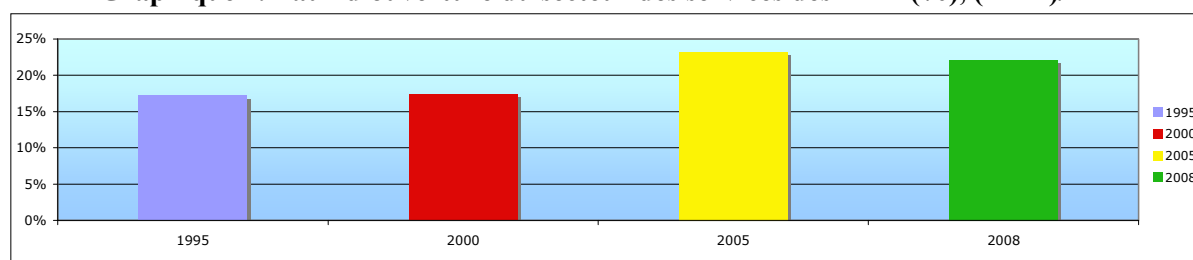
Si l'on considère, **en premier lieu**, le résultat sur les échanges de marchandises, cette volonté d'ouverture s'est concrétisée par une augmentation sensible de la part du commerce extérieur dans le PIB ($X+M/PIB$). Chose importante, bien que l'hétérogénéité des économies méditerranéennes soit manifeste avec deux pays exportateurs de pétrole (Algérie, Syrie), trois pays étroitement liés à l'UE par les échanges (Algérie, Maroc, Tunisie) et quatre pays plus concernés par les pays du Golfe et le reste du monde (Egypte, Liban, Palestine, Israël), tous ont vu leur taux d'ouverture augmenter (celui-ci est passé de 47% en 2000 à 66% en 2008).

Graphique 6. Exportations des PMF par partenaire commercial, 2009 (en % du PIB)



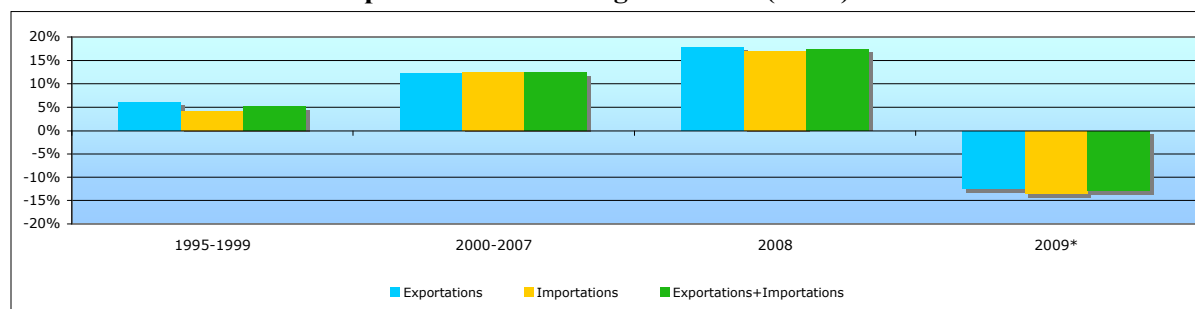
Source : Regional Economic Outlook Report, WEO, Euromonitor.

Graphique 7. Taux d'ouverture du secteur des services des PMF (%), $(X+M)/PIB$

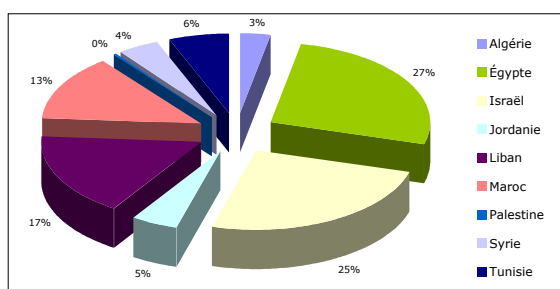


Source : calculs FEMISE, taux calculé sur 6 PMF (Algérie, Egypte, Israël, Jordanie, Maroc, Tunisie)

Pour ce qui est, **en second lieu**, des services, on remarquera que ceux-ci ont suivi la tendance générale puisque, pour la même période, la part des échanges de services est passée de 17,4% en 2000 à 22% en 2008. L'ouverture aux services caractérise de façon plus décidée la stratégie suivie. En effet, les services impliquent une plus grande coopération politique et pour certains d'entre eux un rapprochement plus étroit des sociétés. Si pour les services « facteurs » tels que les transports, la finance, les assurances, cette nécessité de rapprochement est relativement faible, pour les activités qui touchent au conseil, à la distribution, à l'éducation/ formation, elle est beaucoup plus forte. Et les PMF font valoir que sans une amélioration sensible de la circulation des personnes dans la région, elle aura du mal à se développer.

Graphique 8. Taux de croissance annuels moyens des échanges de services des PMF, prix et taux de change courants (en %)

Source : calculs FEMISE, taux calculé sur 6 PMF (Algérie, Egypte, Israël, Jordanie, Maroc, Tunisie)

Graphique 9. Les exportations de services des PMF en 2008 (Source: Cnucead)

Ces remarques expliquent l'hétérogénéité des situations de ce point de vue. Alors que le Liban est de très loin l'économie la plus ouverte aux services (103%), l'Algérie et la Syrie ont les taux les plus bas. Le taux d'ouverture général en 2008 est en léger recul par rapport à 2005. Néanmoins, rien n'augure que le pic de l'ouverture ait été atteint. Certains pays ont même connu récemment une augmentation de leur taux d'ouverture (Jordanie, Liban, Maroc, Tunisie).

Ces derniers sont aussi ceux qui ont enregistré les taux de croissance du PIB les plus élevés en 2009 (avec l'Égypte qui reste un des pays les plus ouverts). On soulignera donc avec beaucoup d'autres travaux que les PMF les plus ouverts du côté des services sont, en général, ceux qui ont maintenu des taux de croissance élevés (sauf Israël qui a un niveau de développement sensiblement supérieur).

I.3 Des perspectives de gains significatives mais inaccomplies

Les perspectives de gains promises par la recherche académique

Il est possible d'identifier les gains économiques potentiels attendus de la mise en œuvre de ces accords en utilisant le cadre de la nouvelle théorie commerciale (Helpman et Krugman, 1989), y compris la nouvelle théorie d'intégration régionale (Pomfret, 2003 et Baldwin et Venables, 2005). Le tableau 1 présente une synthèse des effets en terme de bien-être de la création d'un accord commercial préférentiel. Ces effets incluent d'abord les gains traditionnels dans le cadre de la concurrence parfaite (gains dus aux avantages comparatifs et à l'affectation de facteurs). Ils incluent également les gains dus à la suppression des barrières non-tarifaires (BNT) et à l'amélioration des termes de l'échange. Les gains additionnels reposent sur le cadre de la concurrence imparfaite, c'est-à-dire le rôle de la différenciation des produits (hypothèse du « goût pour la variété ») et des économies d'échelle. Des gains dynamiques peuvent également être théoriquement attendus, dont les effets sur les investissements nationaux, l'IDE et la croissance. Enfin, une dernière série d'effets dépend de l'existence de distorsions potentielles incluses dans les accords régionaux, notamment les taxes et les subventions.

Malgré tous ces gains potentiels, les économistes, les entreprises et les stratèges politiques ont parfois remis en question, voire critiqué, le contenu et les véritables effets des accords UE-PMF. Il a par exemple été avancé qu'en dépit de l'importante libéralisation des échanges pour les produits manufacturés de l'UE, cette dernière a maintenu un niveau de protectionnisme très élevé sur les produits agricoles, ce qui a considérablement réduit l'accès des produits provenant des pays PMF au marché de l'UE. En outre, la mise en œuvre de restrictions volontaires d'exportation (RVE) pour le

textile et les vêtements jusqu'à la fin des années 1990 a également limité l'accès au marché pour les exportations des PMF. Plus généralement, l'application de BNT dans les pays PMF et de l'UE est souvent vue comme un obstacle majeur à un véritable processus de libéralisation des échanges. L'absence de libéralisation des services et d'IDE est un autre obstacle. En d'autres termes, le manque d'intégration profonde dans la zone Euromed peut être considéré comme préjudiciable pour cette zone en termes de gains économiques.

Tableau 1. Effets bien-être de la mise en place d'un Accord Commercial Préférentiel (ACP)

	effets bien-être	Commentaires
Effets de concurrence parfaite		
<i>effet volume des échanges</i>	+/-	positif si création nette d'échanges; sinon négatif
<i>effet cout des échanges</i>	+	effets positifs de la réduction des BNT
<i>effet termes de l'échange</i>	+/-	effets positifs dans le cas de réduction des prix; sinon négatifs
Effets de concurrence imparfaite		
<i>effet production</i>	+	positif si prix supérieurs aux coûts moyens
<i>économies d'échelle</i>	+	
<i>variétés de produit</i>	+	effets positifs grâce à l'augmentation des variétés de produits disponibles
Effets dynamiques		
<i>investissement</i>	+/-	positif à long-terme; négatif à court-terme
<i>croissance</i>	+	effets positifs dans le cas de progrès technique et d'efficacité productive
<i>IDE</i>	+	
Effets de distorsion		
<i>salaires élevés</i>	+/-	négatif dans le pays domestique; positif dans le pays partenaire
<i>taxes</i>	0/-	négatif uniquement si l'ACP conduit à une augmentation des taxes; sinon nul

Source: Présentation FEMISE de la nouvelle théorie du commerce

Les autres critiques portent sur l'absence d'intégration économique parmi les pays PMF (malgré la signature du GAFTA), les problèmes dus au type de spécialisation dans les pays MENA (qui reposent trop sur des produits à faible valeur ajoutée), les problèmes liés aux distorsions entre les pays en termes de taxes et de subventions, les problèmes liés aux règles d'origine ainsi que ceux, plus généraux, relatifs à la gouvernance, la qualité des infrastructures, la segmentation des marchés, etc. Tous ces aspects sont soupçonnés d'avoir limité la portée et donc les effets des accords Euromed.

Des résultats ex post qui indiquent un potentiel, sans constituer le seul levier d'action, dans la poursuite de l'ouverture

Les analyses ex post sont généralement mises en œuvre par le biais de modèles gravitaires. Malgré l'existence d'une littérature abondante sur l'évaluation de l'effet des accords initiaux UE-MENA, seules quelques études s'intéressent au processus de Barcelone.

À partir des accords précédant Barcelone, la plupart des études montrent généralement des effets positifs quoique limités. Périody (2005) montre par exemple que la création brute d'échanges liée à l'accord préférentiel UE-PM s'élève à environ 20-25% (selon la spécification des modèles) sur la période 1980-2000. En outre, il montre un déclin progressif de la création de trafic avec le temps. En réalité, en estimant le modèle pour toutes les périodes quinquennales consécutives depuis 1980, il montre que la création brute d'échanges a décliné progressivement de 27% à 12%. Trois raisons sont avancées pour expliquer ce résultat : i) la politique restrictive de l'UE en matière de commerce agricole vis-à-vis des exportations des pays PMF ; ii) la suppression progressive de l'accord multifibre (AMF), qui réduit la marge préférentielle dont jouissaient précédemment ces pays vis-à-vis des pays asiatiques ; iii) la signature d'accord préférentiels avec les pays d'Europe centrale et orientale (PECO) qui entraînent une plus forte érosion des préférences tarifaires. L'auteur conclut que le processus de

Barcelone devrait à l'avenir mettre fin à l'érosion de la préférence, sauf si l'accès des produits agricoles méditerranéens au marché reste durablement limité.

Toutefois, d'autres études attribuent aux accords initiaux des effets encore plus limités. Par exemple, Al-Atrash et Youssef (2000) ne voient aucune preuve des effets positifs des accords commerciaux UE-PMF au cours de la période précédant Barcelone, même si la période considérée est très courte (1995-1997). Antonucci et Manzocchi (2006) s'intéressent particulièrement au cas spécifique de la Turquie sur la période 1967-2001. Ils ne trouvent aux accords d'association et de coopération avec l'UE que des effets positifs limités.

Toutes les études récentes qui évaluent l'accord de Barcelone suggèrent des effets positifs quoique limités. Par exemple, Michalek (2007) et Hagemejer et Cieslik (2009) concluent qu'il existe des effets positifs importants sur les importations PMF, mais que les effets sur les exportations sont mineurs voire négatifs. Les auteurs expliquent ce résultat par la dissymétrie de l'accord de Barcelone, qui prévoit les réductions tarifaires progressives dans les pays PMF par rapport aux exportations manufacturées de l'UE. Toutefois, dans la mesure où l'UE avait déjà supprimé ses tarifs vis-à-vis des exportations des pays PMF, l'accord n'a aucun effet sur ces dernières. En outre, la présence de barrières commerciales pour les produits agricoles du côté de l'UE nuit aux exportations des pays PMF puisqu'ils disposent d'un avantage comparatif pour ces produits.

Ces auteurs soulignent également les possibles effets préjudiciables d'un tel modèle vertical de libéralisation en étoile des échanges entre l'UE et les pays PMF s'il n'est pas complété par une véritable libéralisation horizontale des échanges entre les pays MENA, comme le suggèrent les nouveaux modèles de géographie économique (Puga et Venables, 1997). Cette conclusion est confortée dans Bagoulla et Péridy (2010b) qui montrent qu'une intégration verticale plus profonde avec l'UE pourrait donner lieu à l'implantation d'industries dans les pays du sud en facilitant leur accès à de plus grands marchés. Mais pour que cette expérience soit une réussite, il faut que les pays PMF aillent plus loin dans leur propre processus d'intégration.

Une étude plus récente présentée par Nicet-Chenaf et Wachs (2009) analyse l'impact de l'accord de Barcelone au travers des effets bilatéraux fixes des pays dans un modèle gravitaire. Les résultats montrent des effets positifs importants pour les exportations comme pour les importations. Cela semble indiquer de forts liens commerciaux entre l'UE et les pays PMF. Toutefois, il est difficile de savoir si ces liens sont uniquement le fruit de l'accord Euromed ou d'autres variables omises.

En outre, De Wulf et Maliszewska (eds.) (2009) montrent que les effets du processus de Barcelone varient selon les PMF. Un effet positif est identifié pour la Tunisie et l'Égypte, alors qu'il est mineur pour le Maroc et la Jordanie, voire négatif pour le Liban et l'Algérie. Toutefois, comme l'indiquent les auteurs, il est peut-être tout simplement trop tôt pour constater quelque effet que ce soit des accords de libre échange UE-Med sur le commerce, dans la mesure où le Liban et l'Algérie ne les ont mis en œuvre que très récemment (en 2006 et 2005 respectivement).

Enfin, Bagoulla et Péridy (2010a) examinent l'effet direct de l'accord de Barcelone sur la croissance et la convergence. Les résultats montrent de manière ambiguë que le processus de Barcelone n'a pas permis de stimuler la croissance et la convergence dans les pays PMF. Ce résultat est confirmé quel que soit l'indicateur et la spécification de modèle considérés dans cette recherche. Il existe toutefois des preuves que l'effet indirect de l'accord de Barcelone, mesuré par l'augmentation des prêts de la BEI, est positif.

I.4 Les enjeux de spécialisation futurs

Trois points seront abordés brièvement ici auxquels correspondent plusieurs enjeux stratégiques de long terme (cf. pour plus de détails le rapport annuel FEMISE 2010 à venir):

- ✓ La position commerciale vis-à-vis de l'UE
- ✓ La répartition et l'évolution géographique des échanges
- ✓ La qualité des spécialisations

Si l'on considère, en premier lieu, la position commerciale vis-à-vis de l'UE, on doit noter que les PMF ont eu un déficit permanent avec l'UE de l'ordre de 40 milliards dollars en moyenne depuis le début des années 2000. En proportion des échanges, c'est sur ces pays que l'UE dans son ensemble obtient ses meilleurs résultats commerciaux. Ce qui pose évidemment la question de la cohérence du système d'interdépendance qui relie les pays de la zone, la nature et le montant du transfert qui doit venir de l'UE pour ne pas déséquilibrer les balances des paiements de ses partenaires et éviter une crise des réserves.

Ce système d'interdépendance devra, à terme, être plus équilibré en matière d'échanges de marchandises. Cela suppose d'abord, une augmentation de la compétitivité des PMF sur le marché européen (et l'élimination progressive des distorsions de toutes sortes, normes, nouveaux concurrents à situation privilégiée du fait de l'élargissement, non-ouverture de l'UE aux produits agricoles des PMF etc.). Mais au vu du déséquilibre commercial des PMF également important avec le reste du monde, cela suppose aussi des montées en gammes significatives, le jeu des économies d'échelle, de bons taux de change d'équilibre et une meilleure diversification des produits. Il reste que, à court terme, le système ne peut tenir que s'il s'équilibre par le tourisme, les transferts de revenus des migrants, les investissements directs et de portefeuille, les crédits bancaires et les transferts publics gratuits. A plus long terme, des évolutions devront nécessairement se produire pour générer des économies d'échelle (notamment le développement du commerce Sud-Sud), accroître la compétitivité par la productivité et la diversification des produits.

En second lieu, l'examen de la répartition géographique des échanges montre que deux groupes de pays se distinguent nettement : les pays qui ont pour marché privilégié l'UE (Algérie, Tunisie, Maroc), et les pays qui sont plus orientés vers le reste du monde (Égypte, Jordanie, Israël, Liban, Syrie, Territoires de Palestine). Alors que plus de la moitié des échanges s'effectuent avec l'UE pour les pays du premier groupe, ceux du second groupe ont un engagement qui avoisine les 30%. L'évolution de ces dernières années révèle une orientation générale plus forte vers le reste du monde (donc une diminution de la part de l'UE), ce qui peut être interprété comme une évolution favorable si elle signifie que les préférences accordées sur le marché européen ont permis une meilleure insertion commerciale dans le monde global.

Tableau 2. Part de l'UE en % dans les échanges des PM

	Exportations			Importations		
	1995	2005	2009	1995	2005	2009
<i>Med Ouest</i>	69%	62%	58%	64%	57%	55%
<i>Med Est</i>	47%	34%	29%	46%	26%	29%
<i>Israël</i>	34%	29%	26%	53%	39%	37%
<i>Turquie</i>	57%	57%	47%	51%	45%	40%
PM10	53%	51%	44%	53%	43%	41%

Source : calculs FEMISE à partir de Comtrade

En troisième lieu, l'examen des spécialisations, fait apparaître un enjeu de long terme décisif. Une augmentation de la qualité des spécialisations démontrerait que les productions des PMF montent dans la chaîne des valeurs et qu'ils ont des produits plus compétitifs et moins sensibles aux variations de prix et de revenus (les élasticités de la demande externe aux variations des différentiels de prix et de revenus sont plus faibles).

L'examen des tendances les plus récentes d'avant crise montrent des progrès certains. En se fondant sur l'observation de trois types d'indicateurs significatifs de la nature de l'insertion des PMF dans les échanges internationaux (la part des exportations de produits manufacturés, leur niveau technologique

et la part des échanges de type intra-branches), on constate que la majorité des pays méditerranéens ont amélioré sensiblement la qualité de leur spécialisation sur la scène internationale.

Au cours de la période 1995-2009, l'ensemble des PM (Turquie comprise) a sensiblement augmenté la part relative des produits manufacturés dans leurs exportations. Cependant, le niveau de cet indicateur global est fortement influencé par les deux pays les plus puissants de la zone : la Turquie et Israël qui représentent respectivement 36% et 28% des exportations des PM vers le reste du monde (RDM) et 42% et 11% des exportations vers l'UE. Une analyse par pays montre, d'une part, (i) que la proximité commerciale avec l'UE des pays de l'ouest de la Méditerranée tels que la Tunisie et le Maroc a été favorable au renforcement de leur industrialisation, alors que, (ii) les pays de l'Est méditerranéen, ont amélioré leur niveau de spécialisation sur les produits manufacturés sous l'influence des échanges avec le reste du monde.

Tableau 3. Indicateurs de performances des PM (Turquie comprise)

	Part des exportations de produits manufacturés		Part des exportations haute et moyenne technologie		Part des Échanges intra-branches	
	1995	2009	1995	2009	1995-2000	2001-2009
<i>Monde</i>	59%	62%	24%	32%	37,8%	48,8%
<i>UE</i>	58%	61,5%	19%	31%	27,9%	37,5%
<i>RDM</i>	57%	62%	30%	35%	39,1%	46,7%

Source : calculs FEMISE à partir de Comtrade

Par ailleurs, la progression des parts des produits de haute et moyenne technologie dans les exportations de produits manufacturés des PM (de 24 à 32% entre 1995 et 2009 pour l'ensemble des PM et de 28% à 40% pour les PM hors Algérie et Syrie) montre que cette spécialisation sur des produits industriels s'est opérée parallèlement à une montée en gamme globale.

Bien que ce soit globalement avec les partenaires non-européens que la part des produits de haute et moyenne technologie soit la plus importante (35%), c'est avec l'UE que les progrès ont été les plus significatifs au cours des 15 dernières années. De plus, pour les PM hors Algérie et Syrie, la part des produits de haute et moyenne technologie est la même (41% à 42%) quel que soit le partenaire.

On notera enfin que ce sont surtout les produits de moyenne technologie qui ont enregistré la progression la plus rapide (de 9,4% en 1995 à 17,5% en 2009) et plus particulièrement avec l'UE (de 8,8% à 21%). Ceci a mécaniquement entraîné une baisse de la part relative des produits riches en main d'œuvre et en ressources.

L'indicateur d'échanges de type intra-branches est significatif du niveau de participation des pays à l'activité industrielle internationale et de sa capacité à offrir des produits différenciés. Globalement, on observe une amélioration sensible des parts d'échanges intra-branches entre les 2 périodes 1995-2000 et 2001-2009, avec une progression plus importante de ce type d'échanges avec les pays du reste du monde.

Si la tendance générale est à l'amélioration des parts d'échanges intra-branches (excepté pour la Syrie et l'Algérie, dont les niveaux sont les plus faibles), c'est essentiellement avec les partenaires du reste du monde que les niveaux de commerce intra-branches sont les plus significatifs. On remarque toutefois que les deux pays les plus proches de l'UE, la Tunisie et le Maroc, développent ce type d'échanges plus fortement avec leurs partenaires européens.

Enfin, globalement, ces 15 dernières années, les PM ont légèrement amélioré leurs performances en termes d'élargissement de la palette de produits exportés et de rapprochement des structures d'exportations avec la moyenne mondiale.

Il est clair que l'accentuation de ces progrès est indispensable dans l'avenir et que la crise ne doit pas détourner de l'objectif de disposer d'économies d'échelle, de différencier verticalement les activités par insertion dans la division internationale des processus productifs (interne aux grandes firmes

transnationales) et horizontalement par la recherche de variétés. Dans un mouvement général de renouvellement des produits qui s'est accéléré (chaque année 10% des produits échangés internationalement correspond à des produits nouveaux) et de plus fort contenu technologique de ces mêmes produits, l'innovation et l'installation d'une économie de la connaissance sont également devenues une nécessité.

II. Un parcours vers la convertibilité du compte de capital et la flexibilité du taux de change à mi-chemin

A ce jour, les PMF n'ont pas encore introduit une convertibilité complète du compte de capital (les pays les plus proches sont l'Égypte, Israël et la Jordanie). La raison tient au risque d'enregistrer des sorties massives de capitaux lorsqu'un choc de confiance se produit. Ces chocs peuvent provenir d'événements politiques auxquels la région est fortement exposée ou d'une diminution brutale de la valeur des actifs domestiques ou étrangers détenus par les nationaux.

Les restrictions aux mouvements de capitaux ont eu l'avantage de protéger les PMF des secousses qui se sont produites sur les marchés financiers internationaux. De ce fait, la faible intégration internationale de leurs systèmes financiers et le faible développement de la finance non bancaire ont relativement isolé les PMF de la crise. Cependant, ce qui est un avantage en temps de crise des actifs devient un inconvénient à moyen terme, dans la mesure où, si la crise se prolonge, le marché des obligations ne peut plus fournir les fonds nécessaires à la puissance publique et aux agents économiques privés. Se priver du potentiel des marchés financiers internationaux a donc un coût.

Tableau 4. Degré d'ouverture du compte de capital (Chinn-Ito Index)³

	1990	1995	2000	2008
<i>Algérie</i>	-1,14	-1,14	-1,14	-1,14
<i>Égypte</i>	-1,83	-0,58	1,80	2,50
<i>Israël</i>	-1,14	-0,09	1,43	2,50
<i>Jordanie</i>	-1,14	0,12	2,23	2,50
<i>Liban</i>	2,50	2,50	1,43	1,17
<i>Maroc</i>	-1,14	-0,09	-1,14	-1,14
<i>Syrie</i>	-1,83	-1,83	-1,83	-1,83
<i>Tunisie</i>	-1,14	-0,09	-1,14	-1,14
<i>Turquie</i>	-0,09	-0,09	-1,14	0,12

Source : Chinn and Ito (2008)

A cette remarque qui explique que, progressivement, et avec une grande prudence les PMF ont pour stratégie de s'intégrer au système financier international, s'ajoute le fait que la liberté du capital est généralement accordée aux non-résidents et aux filiales des firmes étrangères implantées dans le pays. Si bien que l'on observe une lente mais continue libéralisation des flux de capitaux aux frontières.

Dans ce contexte, les pays qui auront des taux de change fixes (Liban, Jordanie, Syrie) seront plus exposés que ceux qui auront des taux de change glissants ancrés sur un panier de monnaie (Algérie,

³ L'indice Chinn-Ito est un indice qui mesure le degré de l'ouverture du compte de capital d'un pays. L'indice est basé sur des données binaires muettes (dummy) qui codifient l'impact des restrictions sur les transactions financières internationales enregistrées dans le Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions (AREAER) du FMI. L'indice est composé de 4 types de restrictions. i) L'existence de multiples taux de change (k1), ii) des restrictions sur les transactions du compte courant (k2), iii) des restrictions sur les transactions du compte capital (k3), iv) la condition de reddition des recettes d'exportation (k4). A lui seul, k3 est un indicateur pauvre de la mesure de l'ouverture du compte capital, il s'agit d'une variable binaire qui ne permet pas de représenter de manière fiable le degré des restrictions sur le compte capital. C'est ainsi que l'indicateur est accompagné de trois autres variables. Les auteurs font l'hypothèse d'une corrélation entre l'existence de restrictions sur les transactions internationales et le degré de la réglementation du compte de capital dans chaque pays. Les pays les plus « fermés » reçoivent un indice négatif qui peut aller jusqu'à -1,83. Les pays les plus ouverts reçoivent un indice positif qui peut aller jusqu'à 2,50.

Maroc, Tunisie) voire un taux de change flexible (Egypte, Israël). De plus, lorsque le capital gagne en mobilité à travers les frontières nationales, et le taux de change nominal reste fixe, la politique monétaire sert davantage à défendre la cible du taux de change.⁴ Dans le cas extrême, la libre circulation des capitaux et des taux de change fixes rendent impossible l'indépendance de la politique monétaire, car les taux d'intérêt devront couvrir le taux d'intérêt de la devise d'ancrage, sans compter que le taux d'intérêt étranger peut ne pas être adapté à la situation économique domestique.

Encadré 1. Systèmes de taux de change dans la classification du FMI

	US\$	Euro	Panier	Autres
<i>Accord d'ancrage conventionnel</i>	Jordanie		Maroc	
	Liban		Tunisie	
<i>Taux de change fixe avec bandes</i>			Syrie	
<i>Flottement administré sans pas déterminé</i>			Algérie	Egypte

Pour approfondir cette question, trois points seront brièvement abordés :

- ✓ La situation actuelle des mouvements de capitaux
- ✓ Les voies d'une évolution
- ✓ Les deux options ouvertes à la coopération multilatérale

En premier lieu, si l'on considère la balance des paiements de l'ensemble des PMF, on constate que le déséquilibre commercial est bouclé par cinq type de ressources, dont deux correspondent à des opérations réelles et trois à des opérations en capital. Les deux flux réels sont, d'une part, le tourisme, d'autre part, les transferts de revenu des migrants. L'apport de ces deux sources de revenus approche la moitié du déficit commercial des PMF.

Les trois flux financiers concernent les investissements directs, les investissements de portefeuille et les flux de capitaux à court terme, les crédits bancaires. Depuis ces dernières années, les entrées nettes d'investissements directs ont constitué une source à peu près équivalente à celle des transferts de revenu des migrants. Les investissements en portefeuille et les capitaux courts seulement 8% en moyenne et autour de 20% du montant des entrées d'IDE, pour les pays où ils jouent le rôle le plus important (Jordanie, Israël). Le reliquat étant couvert par des crédits ou une ponction sur les réserves des banques centrales. La place de la finance internationale est donc extrêmement limitée dans la région.

En second lieu, il est clair que cette situation doit évoluer si les PMF veulent pouvoir bénéficier des marchés internationaux de capitaux. Mais, pour ce faire, plusieurs préconditions sont nécessaires qui imposent un séquençage attentif. La première est probablement d'aller vers un taux de change plus flexible et de développer les marchés à terme de façon à pouvoir couvrir les opérations réelles contre le risque de change (cf. Sami Mouley, Rafik Baccouche et al. 2010). Il s'agit d'un défi difficile à réaliser car personne en Méditerranée ne souhaite que se développe la finance casino qui a conduit à la crise mondiale. Et l'expérience prouve qu'il est délicat de disposer des instruments qui permettent les paris sur les sous-jacents (options, contrats futurs, ventes à découvert) sans que cette faculté ne soit limitée aux seules opérations de couverture des risques. La seconde, est de parvenir à produire des anticipations favorables sur le taux de change qui permettent d'avoir des taux d'intérêt relativement bas. Cela suppose une politique monétaire rigoureuse (avec cible d'inflation et libération des taux d'intérêt) et une gestion budgétaire prudente, mais également des sociétés politiquement et socialement stables. Enfin, il est nécessaire d'avoir un système bancaire dérégulé et sain du point de vue des prêts non-performants, du ratio fonds propres/engagements, de la rentabilité. Il faut également des bourses de valeurs développées, un développement qui pourrait être favorisé par des

⁴ La relation entre taux de change fixes, mobilité parfaite des capitaux et indépendance de la politique monétaire est désignée sous le nom de « trinité impossible » car les trois ne peuvent pas coexister, cette caractéristique est considérée comme la raison principale de la crise du Système Monétaire Européen (SME) de 1992, ainsi que de la crise de devises en Argentine, la crise russe de 1998 et la crise turque de 2001.

accords régionaux. Ce dernier point est évidemment lié à l'attractivité vis-à-vis des investisseurs étrangers en portefeuille et à la capacité de la société à accepter les plus values boursières (chose qui a été limitée dans certains pays).

Si l'on regarde ce qui s'est passé dans la région, on constate que la libéralisation du marché monétaire (via le taux d'intérêt et l'intervention de la Banque Centrale par l'open market) est la première mesure de la réforme financière. Elle a été mise en œuvre relativement tôt en Tunisie (entamée Janvier 1987 et achevée en novembre 1996) et au début des années 1990 dans les autres pays. Cependant, cette réforme a été lente en Tunisie (10 ans) et rapide en Egypte (en 2 ans).

Tableau 5. Les investissements en portefeuille en % des IDE pour la période 2004-2007

	Investissements de Portefeuille, mil. US\$ (entrées)	IDE, mil. US\$ (entrées)	Ratio
<i>Algérie</i>	n.d	5420	n.d
<i>Egypte</i>	1055,1	29154	3,6%
<i>Israël</i>	4697,1	30584	15,4%
<i>Jordanie</i>	1818,2	8315	21,9%
<i>Liban</i>	343,1	10835	3,2%
<i>Maroc</i>	0,5	7976	0,0%
<i>Palestine</i>	5,3	143	3,7%
<i>Syrie</i>	n.d	2676	n.d
<i>Tunisie</i>	23,3	6349	0,4%
<i>Turquie</i>	11031,0	54868	20,1%
FEMIP	7942,6	96032	8,3%
FEMIP (avec Turquie)	18973,6	150900	12,6%

Note: Données indisponibles pour l'Algérie et la Syrie

Source: IMF International Financial Statistics, UNCTAD, World Investment Report, Various Issues.

La libéralisation financière externe est le deuxième volet de la réforme financière. Avant les années 1990 la majorité des pays de la région était caractérisée par la domination du secteur public dans le système bancaire. À la suite des accords de l'OMC sur la libéralisation des services financiers, plusieurs pays ont réduit les restrictions sur l'entrée des banques étrangères.

La libéralisation des mouvements des capitaux constitue la phase ultime du processus de libéralisation financière externe. La majorité des pays à l'exception de l'Égypte, de la Jordanie et d'Israël a adopté une démarche prudente, en renforçant les fondamentaux de l'économie afin d'éviter et de minimiser les risques de volatilité des mouvements des capitaux. En adoptant, une mise en œuvre assez rapide de la libéralisation financière externe, l'Égypte a connu un certain nombre de problèmes liés à la dollarisation de l'économie et au déséquilibre sur le marché des changes. Dans les autres pays comme la Tunisie on s'est plutôt préoccupé des IDE qui sont encore assujettis à des contraintes.

Selon S. Mouley et Rafik Baccouche (2010), il s'agit alors, d'accroître l'ouverture et l'entrée de flux financiers sans exposer l'économie à des risques incontrôlables, de favoriser plutôt les IDE au détriment des investissements de portefeuille et, ce, via les apports en nature, fréquemment privilégiés par les Sociétés Transnationales. Ces conclusions conformes à plusieurs études antérieures faisant actuellement consensus sont cohérentes avec la stratégie – réussie – retenue par le Chili, laquelle, sur la base d'exigences de réserves, n'a desserré que progressivement les contraintes portant sur les flux de court terme. De même, cette stratégie reste conciliable avec une volonté de préserver les intérêts stratégiques et souverains du pays, puisque les secteurs sensibles actuellement peuvent faire l'objet d'une fiscalité particulière, elle-même compatible avec la mise en œuvre de mécanismes marchands. Enfin, elle décrit un gradualisme qui permettra le perfectionnement de la politique monétaire jusqu'au ciblage inflationniste assorti d'une flexibilité du change et d'une liberté totale de circulation des capitaux, et la poursuite de la sophistication financière et de la résilience bancaire.

En troisième lieu, si l'on considère le rôle que peut jouer la coopération multilatérale, deux stratégies sont envisageables, ou un mix des deux, selon que les pays sont plus ou moins engagés dans la convertibilité du compte de capital. Les pays qui, à l'instar de l'Égypte, ont adopté la flexibilité du taux de change avec la libéralisation du compte de capital, ont besoin d'un fonds permettant de réguler la volatilité du taux de change due à des mouvements spéculatifs. Cette régulation qui a été mise en place dans l'Asean permet de rassurer les marchés et de limiter les dépréciations brutales du taux de change qui renchérissent exagérément les prix des importations. Les pays qui veulent encore maintenir des taux de change à ancrage plus ou moins fixes avec des limitations importantes aux mouvements de capitaux et qui financent l'équilibre de leur balance des paiements par les transferts ont davantage besoin d'une banque de développement. Nous sommes là au cœur des débats qui vont probablement présider au projet de Banque Méditerranéenne.

En résumé à ce point, il apparaît donc qu'aujourd'hui la grande majorité des PMF est encore à la moitié d'un chemin qui les amènera sans doute à introduire une plus grande mobilité du capital au moins dans le cadre de l'intégration monétaire et financière de la région, et des taux de change plus flexibles accompagnés d'un ciblage d'inflation. Cela conduira au développement des marchés à terme, à l'augmentation des entrées et sorties d'investissements de portefeuille, et nécessitera des évolutions substantielles des instruments de politiques monétaire et financière. Dans le cas présent, les pays émergents qui ont accompli ce parcours ont subi plus fortement la crise, mais démontrent également des capacités de rebond plus grandes.

CHAPITRE II. LES CANAUX DE TRANSMISSION DE LA CRISE

Dans les pays industrialisés c'est la sphère financière qui a été à l'origine du choc, avec un enchaînement désormais bien connu : crise des subprimes et plus généralement perte de valeur de tous les actifs - crise du marché interbancaire - crise bancaire et boursière - crise du crédit - crise économique par dépression de la demande interne. Tout est donc parti d'une crise des actifs ce qui ne pouvait pas être le cas des PMF compte tenu des restrictions sur le compte de capital et du faible développement de l'intermédiation financière non bancaire.

Dans les pays émergents les plus ouverts à l'international, la contagion s'est effectuée par l'action simultanée de dérèglements financiers et d'effets revenus liés au décalage entre demande interne et externe. Comme on l'a indiqué, il est clair, cependant, que les pays les plus ouverts aux échanges et aux mouvements de capitaux via la convertibilité du compte de capital et le fort degré d'insertion de leurs banques dans le système financier international ont été les plus touchés (cf. notamment, Pelin Berkmen, Gaston Gelos et alii, 2009).

Dans les PMF les vecteurs de transmission de la crise ont donc été réels avec le risque qu'ils se propagent à la sphère financière via la diminution des réserves des Banques Centrales et l'affaiblissement des portefeuilles bancaires.

I. Un choc réel sensible

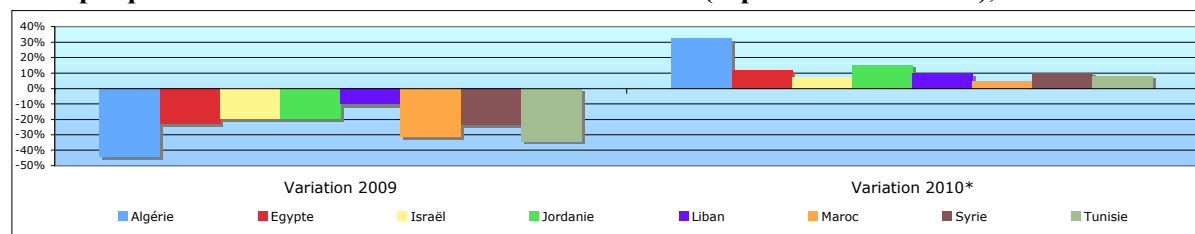
Initialement, les PMF dans leur ensemble ont subi deux chocs de nature réelle. Le premier semble désormais amorti, c'est la brusque élévation du prix des produits alimentaires et du pétrole. La hausse du prix des produits alimentaires a fait prendre conscience du degré de pauvreté dans certains pays. C'est ainsi que l'on a pu évaluer que pour l'ensemble de la région MENA, l'augmentation du prix des produits alimentaires a été de 25% en 2008 alors que ces produits représentent 60% du panier de consommation des ménages ruraux pauvres. Les conséquences ont été clairement une augmentation de la pauvreté des ménages concernés dans tous les pays (en Egypte, par exemple, la hausse des denrées alimentaires a été de 30% et s'est traduite par une augmentation de la pauvreté de 12% - World Bank, 2009a). Désormais cette hausse a été amortie car les prix ont baissé et les pays ont mis en place des dispositifs de régulation. La flambée des cours du pétrole (plus du doublement du prix du baril entre 2004 et 2008) a profité aux deux exportateurs de la région que sont la Syrie et l'Algérie. Sa diminution (-46% en 2009) a permis de disposer d'une énergie bon marché dans tous les autres PMF, alors que les exportateurs avaient à leur tour des difficultés.

Le second choc aux effets plus durables concerne les effets revenus et a touché tous les PMF. Ces effets revenus liés à la faiblesse de la demande interne de leurs partenaires commerciaux a produit pour l'ensemble :

- ✓ Une diminution importante des exportations de biens de l'ordre de 30,6% (71,6 milliards de US\$). La baisse des exports n'est que partiellement compensée par celle induite des imports, une diminution des importations de biens de 18,6% (50 milliards de \$).
- ✓ Une aggravation du solde commercial de biens de près de 21,6 milliards de \$ soit -60,4%.
- ✓ Une aggravation du solde commercial de services de -3,63 milliards de \$ soit 14,1% (PMF hors Syrie, Liban et Palestine).
- ✓ Une diminution des recettes touristiques de 4,3% et une augmentation des volumes de 6,5%
- ✓ Une diminution des transferts de revenus de -6,1% soit 2 milliards de \$.
- ✓ Une détérioration des soldes courants qui ont représenté -15,3 milliards de dollars (-29,5 milliards de dollars quant la Turquie est incluse) et un déficit de -2% du PIB en 2009.
- ✓ Une diminution des IDE de 31,2% soit 11,8 milliards de \$. La diminution est de 20,26 milliards d'euros dans les PM10 (Turquie incluse) soit -38,5%. (ANIMA). Une baisse de projets d'investissement de 29,7% soit 219 projets en moins en 2009 (PM10, ANIMA).

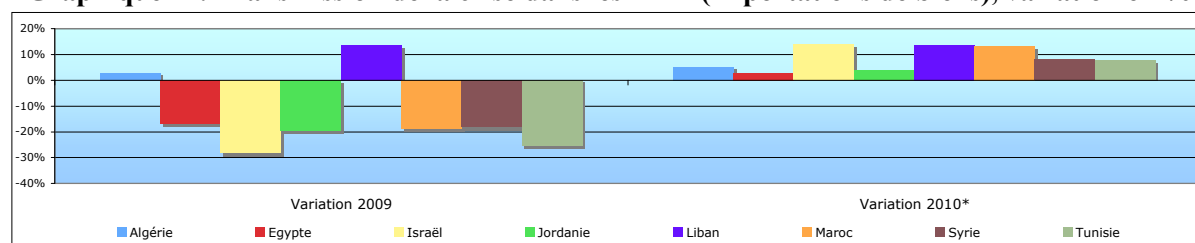
Les résultats des premiers mois de l'année 2010 et les estimations qui ont pu être faites laissent augurer une augmentation modérée de ces flux, sans amélioration sensible des soldes extérieurs. Il est probable, en effet, que la légère reprise chez les pays partenaires permettra d'augmenter les transferts de revenus, les recettes touristiques et les investissements directs étrangers. En revanche, dans la majorité des cas, la reprise des importations sera plus forte que celle des exportations ce qui pèsera sur la balance commerciale.

Graphique 10. Transmission de la crise dans les PMF (exportations de biens), variation en %



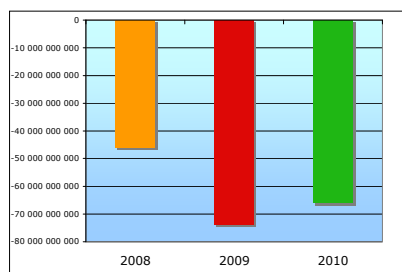
Source : Calculs FEMISE, estimations EIU pour 2010

Graphique 11. Transmission de la crise dans les PMF (importations de biens), variation en %



Source : Calculs FEMISE, estimations EIU pour 2010

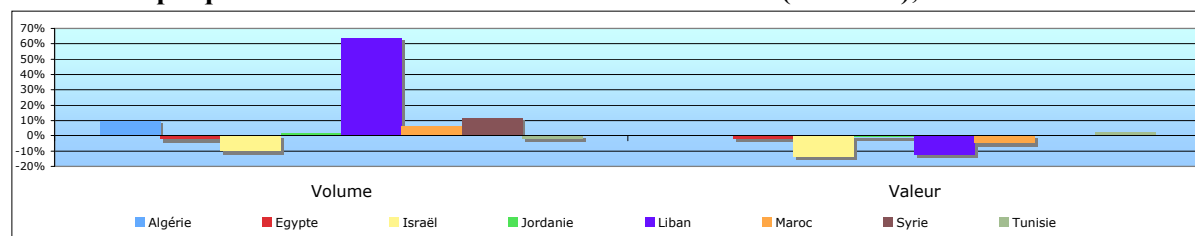
Graphique 12. Solde Commercial (biens) des PMF, US\$, (Source: Estimations FEMISE)



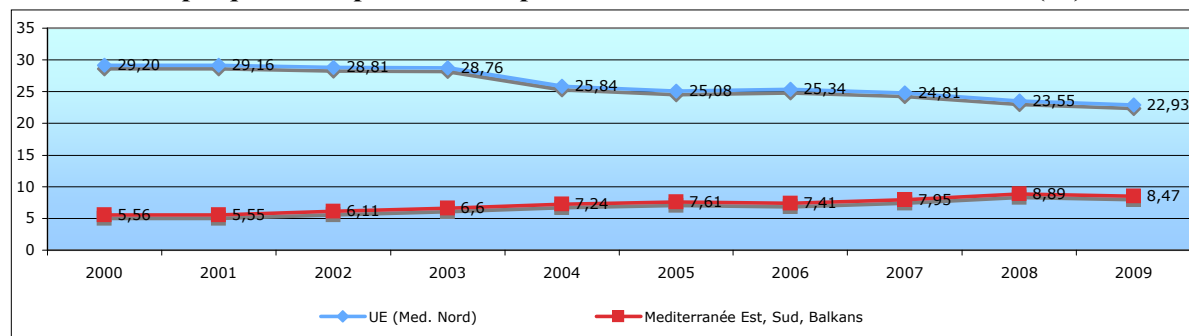
Un examen plus détaillé montre que tous les pays à l'exception du Liban ont souffert à la fois **d'une diminution des exportations et des importations**. Cependant, en général, la diminution des importations a été plus faible, ce qui a creusé le déficit commercial. Les pays les plus touchés sur le plan des exports sont l'Algérie, le Maroc et la Tunisie. En revanche Israël, l'Egypte, le Maroc et la Jordanie ont compensé la baisse des exportations par une diminution des importations de plus grande ampleur. Le Liban

est un cas très particulier dans la mesure où ce pays a bénéficié dans tous les secteurs d'une importante reprise qui montre l'extrême sensibilité de l'économie à l'amélioration du contexte politique.

Graphique 13. Transmission de la crise dans les PMF (tourisme), variation en %

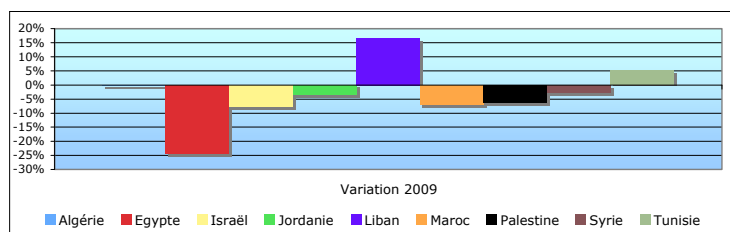


Sources : Calculs FEMISE

Graphique 14. Répartition des parts de marchés mondiales du tourisme (%)

Source : META

Contrairement aux prévisions qui avaient pu être faites, **le tourisme** a bien résisté du fait de la compensation de la baisse des prix par les volumes d'arrivées. L'effet gravitaire de la région a joué à plein et a entraîné une substitution d'un tourisme de proximité, en particulier européen, au tourisme lointain. Ce phénomène est manifeste dans le cas de l'Égypte, de la Jordanie et de la Tunisie. En revanche, Israël et le Maroc ont été touchés de façon plus sensible.

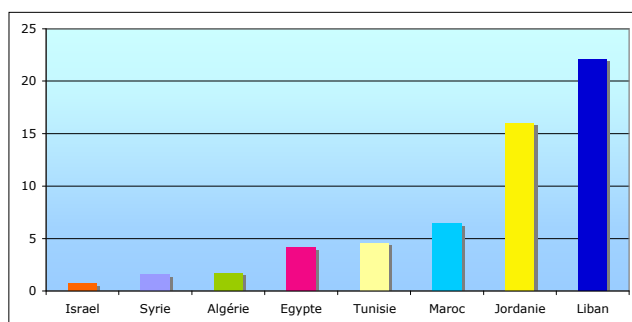
Graphique 15. Transmission de la crise (remises), variation en % (Source : WB, Simon Neaime)

Les transferts de revenus (remittances) qui sont une ressource importante pour des pays comme le Liban, la Jordanie, le Maroc, la Tunisie et l'Égypte (cf. graphe 15) ont diminué dans tous les PMF, à l'exception du Liban et de la Tunisie.

En particulier en Égypte en provenance du Golfe et au Maroc en provenance de l'UE. Ce phénomène est appelé à durer, spécialement pour les pays qui ont de nombreux travailleurs émigrés en Europe. Tout dépendra ici de la vigueur de la reprise en Europe et du développement du chômage des travailleurs émigrés. En revanche, le rebond des pays du Golfe laisse augurer une reprise plus nette en Syrie, Liban, Jordanie et Égypte.

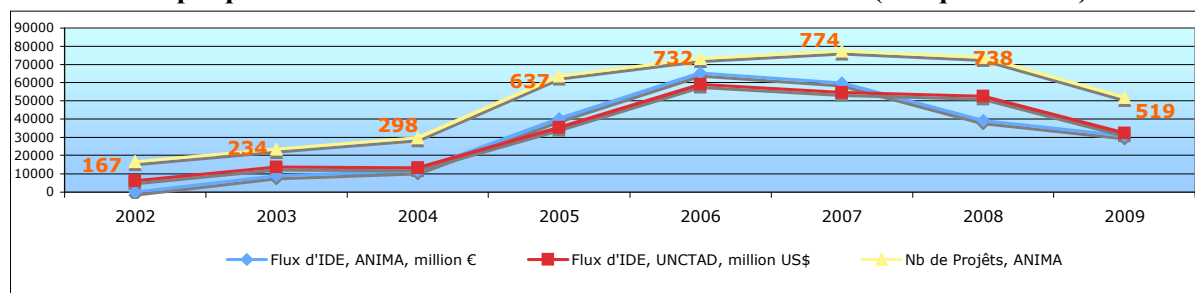
Graphique 16. Transferts de revenus (remittances) en 2009 par PMF (en % du PIB)

(Source: IMF, Euromonitor International)



Quant aux **investissements directs étrangers** qui avaient été un des principaux facteurs de croissance dans les années 2000, la baisse a été considérable (-31,2%) et la reprise modeste. Il s'agit manifestement de l'une des questions les plus préoccupantes. En effet, la stratégie de croissance généralement suivie a été de renforcer l'attractivité vis-à-vis des investisseurs étrangers par le biais d'incitations diverses et d'évolutions

institutionnelles. La crise a fait apparaître des tensions au niveau des pays d'origine visant à limiter les délocalisations qui ne pourront disparaître que si les PMF parviennent à maintenir un niveau de demande interne suffisant, à consolider un grand marché Sud-Sud porteur d'économies d'échelle et prolongent sensiblement les efforts en matière d'évolution institutionnelle.

Graphique 17. Transmission de la crise et IDE dans les PM (Turquie incluse)

Sources : ANIMA, UNCTAD

II. Un choc financier relativement faible

Les effets d'entraînement de la crise économique et financière globale et ses effets sur les marchés financiers varient, comme on l'a indiqué, selon leur degré d'intégration financière dans les marchés des capitaux de l'UE et des Etats-Unis. Mais, au total, ces effets sont relativement faibles aujourd'hui dans les PMF.

Des pays comme l'Egypte et le Maroc qui sont exposés de façon plus significative aux banques américaines et européennes, et aux marchés des actions et des obligations ont été les premiers à ressentir ce phénomène. Ces pays peuvent être confrontés à quatre difficultés : une diminution du prix des actifs, un coût d'emprunt plus élevé, une sortie de capitaux et une diminution des recettes courantes en devises (notamment par la diminution des exportations).

Les autres PMF tels que la Tunisie et Israël sont devenus plus résilients du fait de leur capacité à mieux maintenir leurs réserves de change et un contrôle du déficit budgétaire. Par ailleurs, la crise actuelle a également contrarié le rythme des progrès réalisés ces dix dernières années sur le poids du service de la dette dans certains pays et réintroduit le risque de nouvelles difficultés dans la gestion du couple dette/taux de change. Ce risque peut se concrétiser si se produit une dangereuse combinaison de taux de change fixes, de chocs extérieurs, d'augmentation du coût du service de la dette et du besoin pressant d'augmentation des emprunts extérieurs et domestiques pour soutenir la croissance.

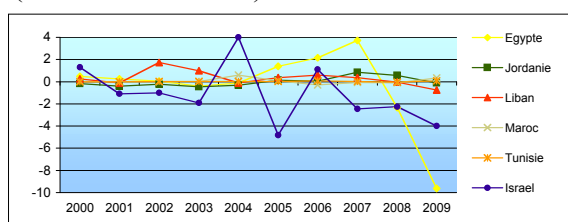
C'est le rapatriement de capitaux par les investisseurs des pays développés qui est le canal de transmission majeur des effets de la crise dans grand nombre de PVD. Un tel désengagement peut se traduire par la chute des marchés boursiers, des difficultés sur le marché obligataire, une évolution négative des mouvements bancaires transfrontaliers et une baisse massive des réserves de change. Cela produit au final un effet d'éviction des emprunteurs privés (c'est le Trésor Public qui mobilise l'épargne disponible) et un relèvement des taux d'intérêt (ex. en Asie), ce qui nuit davantage à la reprise de la croissance.

On considérera ici :

- ✓ Les sorties d'investissements de portefeuille,
- ✓ L'évolution des bourses et des marchés obligataires,
- ✓ Les mouvements transfrontaliers et les réserves de change,
- ✓ La dette publique extérieure.

Graphique 18. Investissements de portefeuille (nets) dans les PMF, milliards de US\$

(Source : IMF WEO)

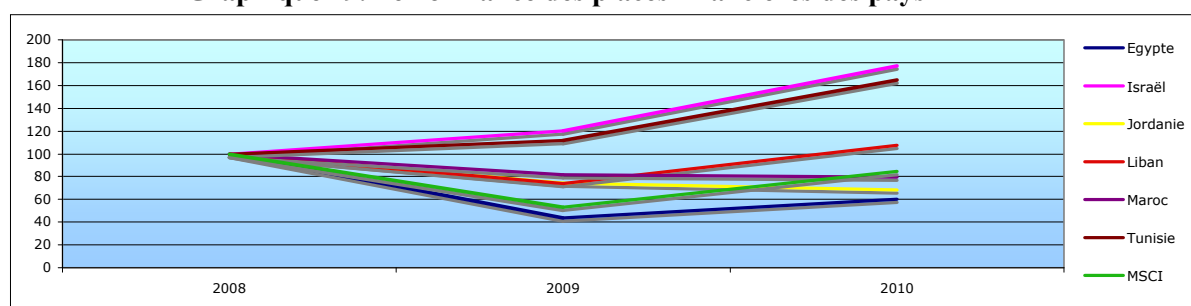


Si l'on observe, **en premier lieu**, les investissements de portefeuille, les pays de la région ont été peu touchés. Les pays les plus concernés ont été l'Egypte et Israël (ainsi l'Egypte, qui est l'un des pays les plus exposés, a vu son compte financier perdre en 2009 plus de la moitié de ses ressources

par rapport à 2008). Par ailleurs, si le taux de rapatriement des capitaux par les firmes étrangères a été très important (supérieur à 150% en Egypte au premier semestre 2009, 60% en Tunisie), l'impact final de ces mouvements a été faible.

En second lieu, un développement réduit et un niveau d'ouverture souvent embryonnaire expliquent **pourquoi la baisse des cours de bourse** en 2009 n'est pas aussi inquiétante que dans d'autres régions. Les bourses ont certes diminué fortement mais il s'agit plutôt d'une réaction de court-terme, engendrée par l'éruption de la crise au deuxième semestre 2008, qui a duré jusqu'au premier trimestre 2009. Puis, cette tendance a laissé place à une reprise constante des cours (à l'exception du Maroc et de la Jordanie qui ont eu plus de difficultés à retrouver leurs niveaux pré-crise). L'effet final est faible dans la mesure où la capitalisation boursière et la diversification des intervenants sont encore limitées. Cette réaction doit néanmoins pousser à approfondir ce marché en diversifiant les participants au marché, en augmentant la part du flottant, de façon qu'il joue un rôle plus important dans le financement de l'économie.

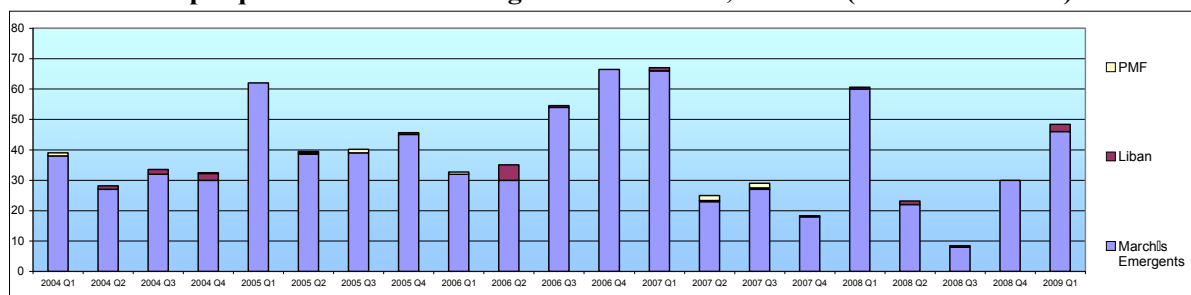
Graphique 19. Performance des places financières des pays FEMIP



Source: Egyptian Stock Exchange, Tel Aviv Stock Exchange, Amman Stock Exchange, Beirut Stock Exchange, Casablanca Stock Exchange, Bloomberg, and Wikinvest. *MSCI is the Morgan Stanley Capital International Index for Emerging Markets.

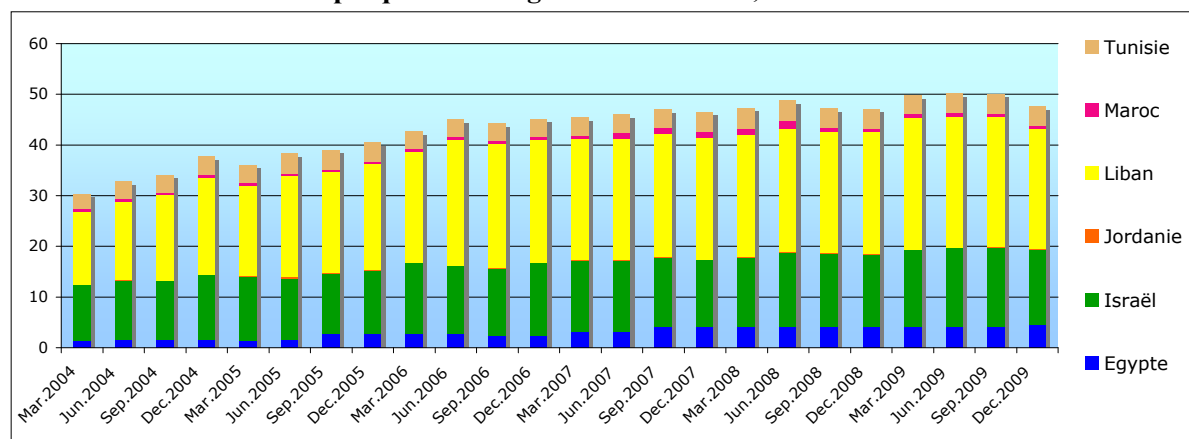
En troisième lieu, la faible intégration financière de la majorité des PMF (à l'exception peut-être de l'Egypte) leur a permis de **limiter les perturbations dans les marchés financiers locaux**. Le marché obligataire des PMF reste sous-développé et leurs émissions obligataires représentent une très faible part par rapport aux autres marchés émergents. L'ensemble de la région MENA ne représente que 5,6% des marchés mondiaux. Néanmoins, là encore, le développement de ces marchés sera nécessaire à terme pour obtenir un afflux de liquidités et donc combattre davantage les problèmes de volatilité des capitaux de court-terme, éviter des risques liés à la parité des taux de change et faciliter le « monitoring » des anticipations macroéconomiques.

Graphique 20. Emissions obligataires des PMF, 2004-09 (milliards de US\$)



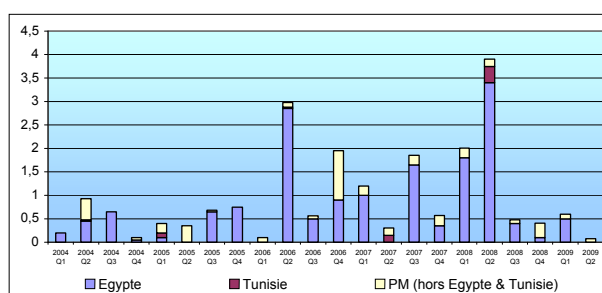
Source: IMF, IFS

On notera les cas exceptionnels du Liban et d'Israël qui semblent plus actifs dans le marché de la dette. C'est particulièrement le cas du premier, avec l'inconvénient de limiter les possibilités d'emprunts du secteur privé, les émissions du secteur public ayant eu un clair effet d'éviction.

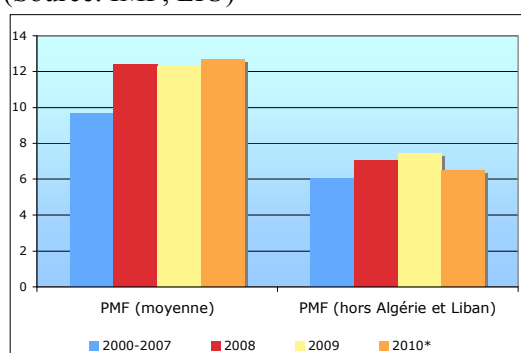
Graphique 21. Obligations de la dette, Mrds de US\$

Source: BIS Quarterly Review, Mars 2010

En quatrième lieu, les effets limités sur la sphère financière s'expriment aussi à travers le faible **volume de crédits transfrontaliers**, à l'exception de l'Égypte et de la Tunisie. Ceux-ci ont plutôt joué un rôle positif dans la mesure où les banques, incitées par les autorités monétaires, ont diminué leur engagement à l'étranger et contribué au maintien à un niveau correct des réserves en devises.

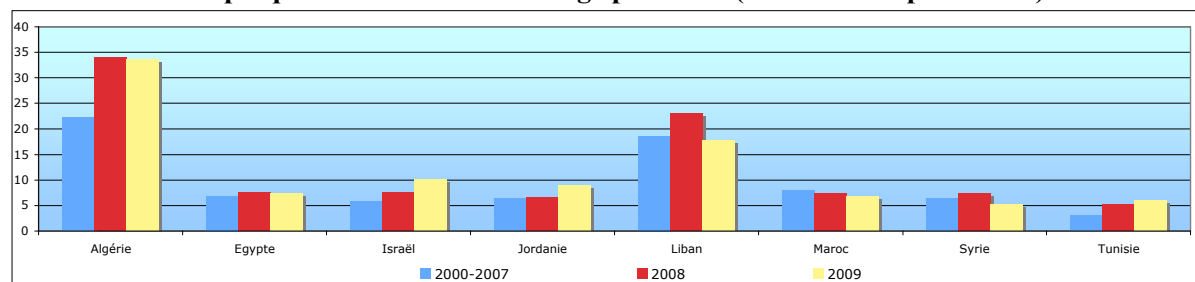
Graphique 22. Prêts transfrontaliers, 2004-2009, milliards de US\$ (Source : IMF, IFS)

Les réserves en devises sont donc dans l'ensemble restées aux niveaux pré-crise. Mais elles ont tout de même diminué légèrement dans un certain nombre de PMF (Égypte, Liban, Maroc, Syrie). Notons que les réserves ont baissé dans les PMF producteurs de pétrole (à cause de la faible diversification des exports) et surtout dans ceux qui ont suivi un régime de taux de change fixe (Liban, Syrie).

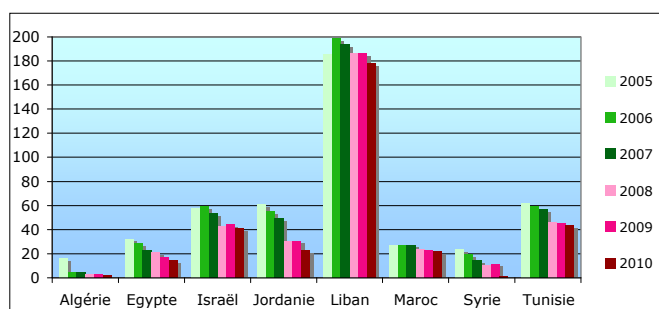
Graphique 23. Réserves de change des PMF (nb. mois d'importations), *estimations 2010 (Source: IMF, EIU)

Le risque de manquer de liquidités, et l'effondrement des réserves, restent néanmoins présents à moyen terme. Ici le cours du pétrole joue un rôle important, dans la mesure où s'il est faible, il contribuera à diminuer les liquidités venant des pays du Golfe et incitera à l'augmentation des taux d'intérêt des PMF non-détenteurs de pétrole. L'augmentation des taux d'intérêt pourrait engendrer des appréciations des taux de change nominaux, une perte de compétitivité, des déficits commerciaux et budgétaire, une accumulation

de dette et potentiellement une crise de devises. S'il est élevé, il handicapera les pays dépendants et contribuera à l'augmentation des coûts des exports et des imports et conduira aux mêmes conséquences pour ces pays. C'est cette hétérogénéité qui explique que plusieurs pays particulièrement sensibles à cette question n'aient pas encore pu participer à l'OMC (l'OMC impose que le prix intérieur du pétrole dans chaque pays soit au niveau du cours mondial pour éviter les distorsions en faveur des producteurs).

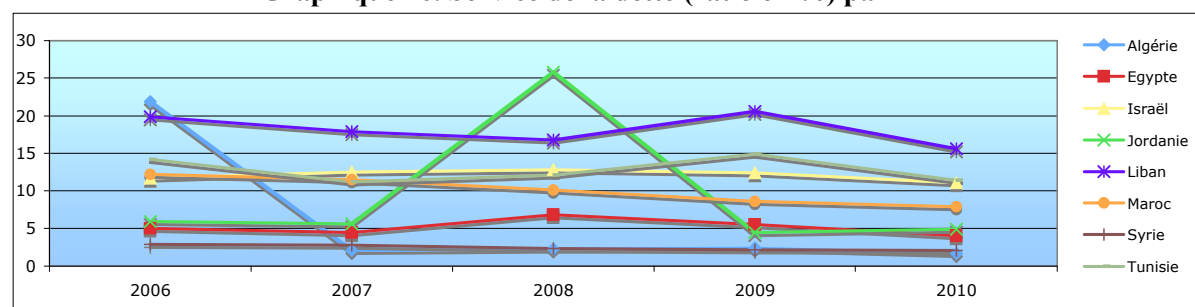
Graphique 24. Réserves de change par PMF (nb mois d'importations)

Source : EIU

Graphique 25. Dette externe des PMF (en % du PIB) (Source : EIU)

Quant à la **dette publique extérieure, en cinquième lieu**, elle est restée relativement faible (sauf au Liban), et, partout inférieure au niveau atteint au début des années 2000. Cela explique que les émissions de titres de dette souveraine sur les marchés internationaux aient été faibles (sauf au Liban). Depuis le début de la crise, le Liban et Israël ont été les seuls pays à émettre des

obligations internationales. Une grande portion des émissions libanaises a été souscrite par des opérateurs locaux. Après décembre 2009, le Liban a retrouvé le niveau de rating des années 2006-2007 comme émetteur de titres de dette. En mars 2009, Israël a lancé une émission internationale importante de 1,5 milliards de \$ à dix ans de maturité. Le montant du spread a été de 262.5 points de base au-dessus de celui des bonds du Trésor américain. La demande pour cette émission a été supérieure à 12 milliards de \$ et la souscription a été réalisée par 300 investisseurs de 14 pays différents. Quant à l’Egypte, une émission d’eurobonds prévue pour le premier trimestre 2008, a été repoussée à juillet et remise à une date ultérieure, en attendant la stabilisation des marchés. Pour 2010, aucun pays (à l’exception peut être du Liban et de l’Egypte) n’envisage de se présenter sur le marché international des obligations.

Graphique 26. Service de la dette (ratio en %) par PMF

Source : IMF, EIU, calculs FEMISE

CHAPITRE III. EFFETS DE LA CRISE SUR LES EQUILIBRES MACROECONOMIQUES, LA SOLIDITE DES AGENTS ET LEURS ANTICIPATIONS

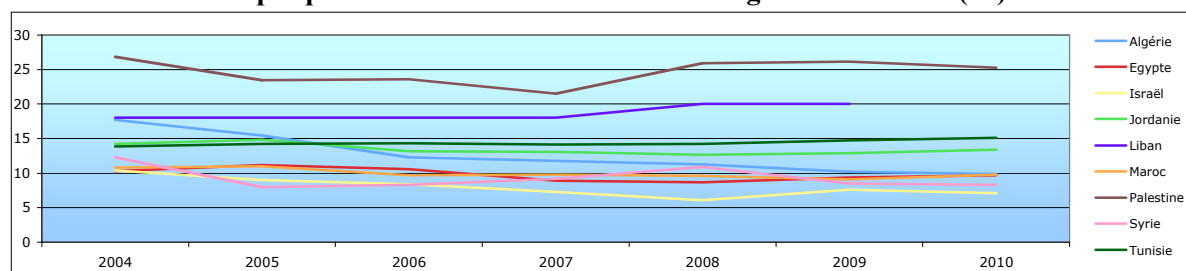
La chute des recettes nettes a produit une baisse sensible de la croissance du PIB et une augmentation du chômage. Les pays les plus touchés ont été la Jordanie, Israël et l’Egypte. Cette diminution de la croissance du PIB ne pouvait pas ne pas avoir de conséquences sur le chômage qui a surtout frappé les jeunes et est particulièrement élevé en Jordanie et au Liban.

Tableau 6. Evolution du taux de croissance annuel moyen (en %) dans les pays FEMIP

	1995-2000	2000-2007	2008	2009	2010*
<i>Algérie</i>	3,2	4,1	2,8	2,2	4,3
<i>Egypte</i>	5,4	4,6	7,2	4,7	5,2
<i>Israël</i>	4,5	3,0	4,0	0,7	3,2
<i>Jordanie</i>	3,1	6,1	5,8	2,4	3,2
<i>Liban</i>	2,3	3,9	9,3	6,9	6,8
<i>Maroc</i>	3,6	5,1	5,6	4,9	4,3
<i>Syrie</i>	3,6	5,1	4,3	5,0	4,0
<i>Tunisie</i>	5,6	4,9	4,6	3,0	3,3
PMF (médiane)	3,6	4,7	5,1	3,9	4,2
PMF (moyenne)	3,9	4,6	5,5	3,7	4,3

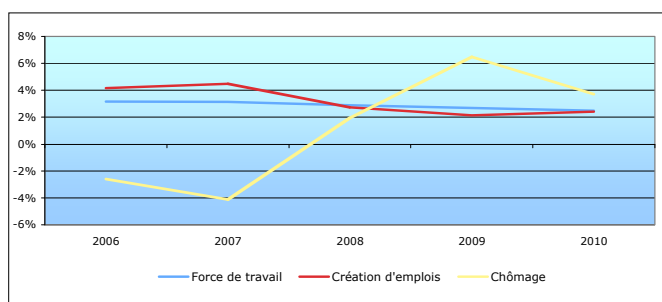
Source : EIU, calculs FEMISE

Graphique 27. Evolution du taux de chômage dans les PMF (%)



Sources : EIU, calculs FEMISE, * estimations 2010

Graphique 28. Croissance du taux de créations d'emplois et du chômage dans les PMF (hors Liban) (variation annuelle en %) (Source : EIU, calculs FEMISE)



Quant au taux d’inflation, il a naturellement décru partout en 2009, pour atteindre 4,3% en moyenne, l’Egypte et l’Algérie se situant sensiblement au-dessus de la moyenne (11,8% et 5,5% respectivement en 2009).

Il apparaît donc que malgré l’ampleur de la crise, les politiques macroéconomiques suivies par les PMF ont su conserver les grands équilibres dans des bornes

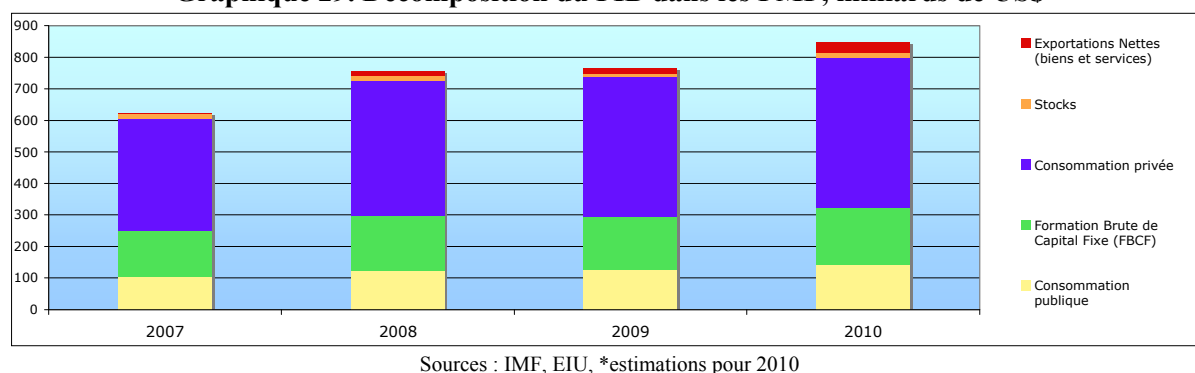
acceptables, maintenir la solidité des principaux opérateurs, en particulier bancaires et conserver des anticipations favorables.

I. Une réaction macroéconomique qui a conduit à une augmentation sensible, mais soutenable, des déficits publics

I.1 Une activité soutenue par la consommation

La demande extérieure étant atone, l'enjeu de la politique macroéconomique était de maintenir une consommation intérieure suffisante, la consommation publique et l'investissement public jouant comme partout un rôle d'amortisseur lorsque les agents privés consommaient et investissaient moins. On voit clairement (graphe 29) que c'est la consommation qui a permis de maintenir le taux de croissance.

Graphique 29. Décomposition du PIB dans les PMF, milliards de US\$



La consommation privée s'est maintenue en 2009 à un niveau particulièrement fort au Liban, au Maroc et en Egypte (croissance sur PIB > à 4%), alors qu'elle a été proche de 3% en Syrie, en Jordanie et en Tunisie et très faible en Israël (1,5%). Les prévisions de 2010 annoncent une reprise générale autour de 4% en 2010, cette reprise étant plus faible pour la Tunisie et Israël. Ce moteur décisif pour maintenir la croissance du PIB à son niveau potentiel a été complété par la consommation publique (hausse moyenne de 6%) qui révèle l'action de soutien de la conjoncture menée dans tous les PMF à l'exception d'Israël, de la Jordanie et du Liban. Quant au taux de croissance de l'investissement, il a été négatif en Egypte, Israël, Jordanie et Syrie, a cru de façon importante en Algérie (via l'investissement public) et au Maroc. Par contre, il est resté très faible en Tunisie. Les prévisions de 2010 donnent un investissement en croissance mais avec des taux beaucoup plus faibles que ceux de la période d'avant crise.

Devant la chute de la demande externe quatre réactions méritent donc d'être soulignées :

- ✓ Une réaction commune à tous les pays qui est de soutenir la consommation et l'investissement par le budget,
- ✓ Une pression moins forte sur les comptes publics pour les pays comme le Liban, le Maroc et l'Egypte qui ont eu une consommation privée encore importante (le cas le plus favorable est celui du Maroc et de l'Egypte, où l'augmentation de la consommation privée s'est accompagnée d'une forte diminution des importations),
- ✓ Une situation plus difficile pour les pays qui ont cumulé une faible croissance de la consommation privée et de l'investissement : Jordanie, Syrie, Tunisie, Israël,
- ✓ Une situation très particulière de l'Algérie qui peut maintenir sa demande intérieure par l'action publique lorsque les cours du pétrole remontent.

I.2 Une augmentation significative des déficits

Les conditions initiales au moment où la crise s'est produite ont joué un rôle important. Certains PMF, comme le Maroc, la Tunisie, l'Algérie, la Syrie et l'Egypte sont entrés dans la crise, en bénéficiant, soit d'un contexte budgétaire robuste, soit d'une quantité significative de réserves de change

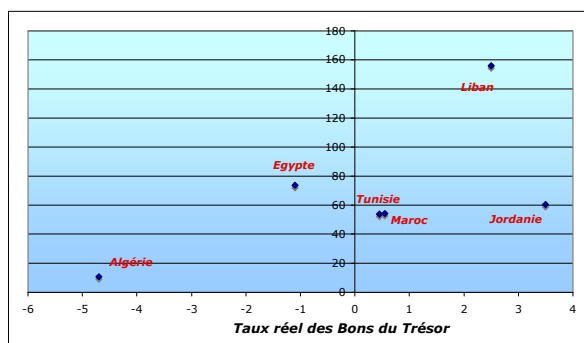
accumulées. Ces pays ont pu mettre en place des politiques macroéconomiques contra-cycliques pour relancer leurs économies. D'un point de vue budgétaire, cela s'est réalisé pour l'essentiel par des impulsions budgétaires⁵ et par le jeu des stabilisateurs automatiques de conjoncture, ces derniers jouant beaucoup moins que l'impulsion budgétaire.⁶

Tableau 7. Evolution du solde budgétaire des PMF (en % du PIB)

	1995-2000	2000-2007	2008	2009	2010*
<i>Algérie</i>	1,6	7,4	3,4	-7,9	-9,0
<i>Egypte</i>	-1,9	-7,2	-6,8	-6,6	-8,2
<i>Israël</i>	-1,8	-2,6	-2,1	-5,1	-4,0
<i>Jordanie</i>	-9,6	-10,2	-9,6	-11,9	-10,8
<i>Liban</i>	-17,9	-13,8	-9,8	-8,8	-10,7
<i>Maroc</i>	-3,5	-3,8	0,4	-2,1	-4,4
<i>Syrie</i>	-0,2	-2,0	-2,5	-9,5	-5,7
<i>Tunisie</i>	-4,5	-2,9	-0,8	-6,2	-5,7
PMF (médiane)	-2,7	-3,4	-2,3	-7,3	-7,0
PMF (moyenne)	-4,7	-4,4	-3,5	-7,3	-7,3

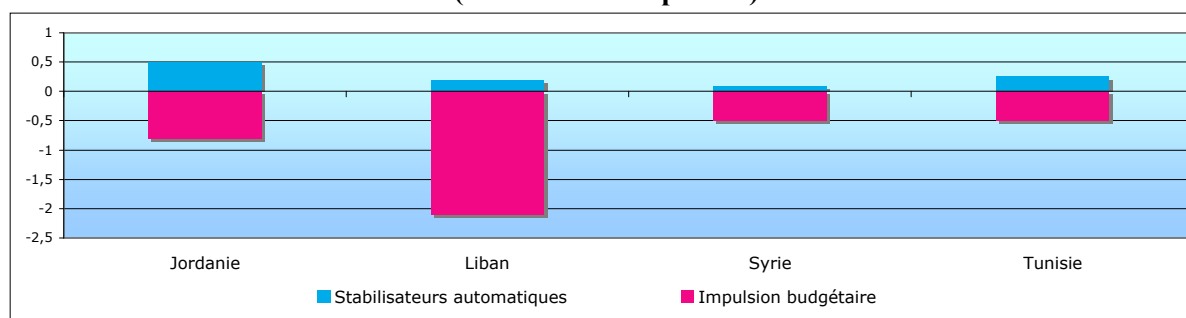
Source : EIU, IMF, * estimations 2010

Graphique 30. Taux des bons du trésor et dette des PMF en 2009 (%) (Source: IFS, Audi Bank)



En revanche, des pays comme la Jordanie et le Liban qui ont tous deux des taux de change fixes et un niveau relativement élevé de dette publique en % du PIB (160% pour le Liban, 70% pour la Jordanie) de même que des taux d'intérêts élevés ont plus de difficultés à mener une politique adéquate. Si le Liban a pu bénéficier d'une considérable entrée de liquidités avant et au moment des élections, la Jordanie est dans une position plus délicate et a davantage souffert des effets de la crise.

Graphique 31. Variation du déficit primaire du budget hors-pétrole, 2010 (% du PIB hors-pétrole)



Source: IMF, IFS

Le graphique 31 souligne que le déficit primaire du budget hors pétrole devrait être négatif en 2010 en Jordanie, Liban, Syrie et Tunisie ce qui met en évidence le peu de marges de manœuvres budgétaires de ces pays. En outre, les stabilisateurs automatiques de conjoncture joueraient un rôle très faible (moins de 1% du PIB).

⁵ L'indicateur d'impulsion budgétaire est un indicateur quantitatif de l'effet d'expansion direct que cause une politique budgétaire.

⁶ Les stabilisateurs automatiques permettent au budget de jouer un rôle contracyclique sans qu'il soit besoin de modifier de façon discrétionnaire la fiscalité ou la structure des dépenses. Le flux de dépenses augmente sans intervention politique.

I.3 Un mix politique monétaire - politique de change à consolider

Dans le contexte de crise, les PMF seront confrontés en 2010 à trois obstacles : (i) des taux de croissance du PIB plus faibles que dans la période précédant la crise, donc des rentrées fiscales en diminution, des déficits budgétaires plus grands et des taux de chômage plus importants, (ii) des entrées de capitaux réduites, (iii) des niveaux d'exports plus faibles avec des comptes courants extérieurs en déficit et davantage de difficultés pour payer le service de la dette libellé en monnaie étrangère.

Les pays qui, comme le Liban⁷, la Syrie et la Jordanie, ont des régimes de taux de change fixes, de faibles marges de manœuvres budgétaires et des marchés financiers insuffisamment développés seront plus affectés par la crise.

- ✓ Ils perdront des réserves pour maintenir l'ancrage de leur taux de change,
- ✓ Ils ne pourront plus compter sur la politique monétaire comme moyen de relance, car celle-ci sera absorbée par la nécessité de maintenir le régime de change, via des taux d'intérêt adéquats,
- ✓ Ils risqueront, si la Banque Centrale ne parvient pas à maintenir le niveau du taux de change, de supporter une dévaluation soudaine et brutale avec un risque de crise similaire à celle subie par la Russie en 1998. Il y a donc un risque de crise de change et de balance des paiements due à une appréciation du taux de change réel après que l'inflation soit repartie à la hausse.
- ✓ S'ajouteront des possibilités de faillites bancaires qui dépendront de l'exposition des banques commerciales à la dette publique et au secteur de la construction comme on le voit dans les pays du GCC, ou à d'autres catégories de prêts non performants, sans possibilités de recours aux marchés financiers internationaux.

Ces remarques qui concernent aussi les autres pays de la région qui ont des taux de change glissants (crawling peg) ancrés plus ou moins étroitement sur un panier de monnaies, seront également valables si le glissement du taux de change ne permet pas d'éviter l'appréciation réelle de la monnaie nationale. Ce glissement devrait même être suffisant pour accentuer le rebond au travers d'une reprise des exportations. On voit que les pays comme l'Égypte, le Maroc, la Tunisie et l'Algérie qui ont des taux de change plus flexibles, ont évité l'appréciation du taux de change réel (cf. graphique 32). Ces pays ont plus de marges de manœuvres pour mener des politiques monétaires contra-cycliques, tant que la liberté des mouvements de capitaux n'est pas totale.

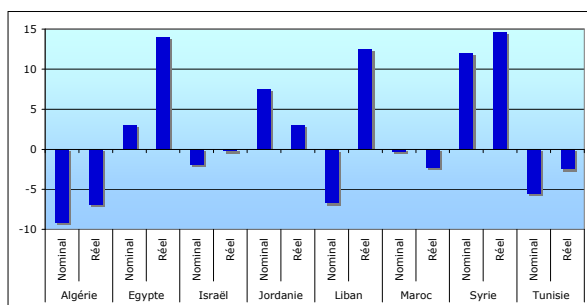
En revanche, en cas de convertibilité complète du compte de capital, la politique monétaire sera à nouveau contrainte par les anticipations futures des agents sur le taux de change via la parité des taux d'intérêt. Le bon mix paraît donc une plus grande flexibilité du taux de change avec une évolution prudente sur la convertibilité du compte de capital.

Un cas à souligner est celui de l'Égypte qui a été capable d'absorber les effets du choc lié à la crise bien que sa bourse ait subi des pertes considérables du fait de sa plus grande intégration dans les marchés financiers plus développés. Le récent flottement de la livre égyptienne a rendu la politique monétaire plus efficace, en lui permettant d'assouplir la pression sur les taux d'intérêt domestiques et de contribuer à diminuer sensiblement le service de la dette. Par ailleurs, le déficit budgétaire a pu être contenu, de même que le déficit du compte courant. Grâce à une série de légères dévaluations, avant la crise, l'Égypte a stimulé ses exportations et généré suffisamment de réserves en devises pour réduire le niveau de sa dette extérieure. Le succès de l'Égypte dans la mise en place d'un taux de change flexible ouvre la voie à une transition en douceur vers la cible d'inflation. Il s'agit, en effet, du dispositif qui permet à la Banque Centrale, dans un régime de taux de change flexible, de créer les

⁷ Cependant, le Liban a pu mitiger les effets de la crise à travers la stabilité politique acquise et l'afflux conséquent de touristes, et aussi car les actifs de la majorité des banques commerciales étaient en forme de bons du trésor contrairement aux investissements dans des instruments financiers structurés.

anticipations favorables qui permettent plus sûrement d'aller vers la convertibilité du compte de capital, condition nécessaire pour plus d'intégration dans les marchés financiers internationaux⁸.

Graphique 32. Taux de change effectif réel et nominal dans les PMF, variation en 2009 (en %)
(Source: IMF, IFS)



Par ailleurs, la politique de ciblage d'inflation vers laquelle tendent également la Tunisie et le Maroc, mais de façon implicite, permet de mieux contrôler les diverses tensions inflationnistes qui accompagnent la crise. Ceci permet d'améliorer l'efficacité de la politique monétaire en stérilisant les effets de la crise. En revanche, le ciblage d'un taux de change appuyé par une politique monétaire plus discrétionnaire accroît l'incertitude en cas de

crise et peut obliger, finalement, à un ajustement réel plus important. Il convient d'ajouter que ce genre de politique nécessite, au préalable, une plus grande indépendance de la Banque Centrale. C'est vers cette situation que se dirigent la plupart des PMF, chose indispensable, comme on l'a dit, si ces pays veulent davantage s'intégrer financièrement au niveau régional et aller vers une plus grande convertibilité du compte de capital.

II. Une solidité relative des banques mais une intermédiation toujours insuffisante

Le système bancaire a absorbé la crise, aidé par les autorités et par une forte rentabilité avant qu'elle ne survienne. Néanmoins, elles ont été timides en matières de crédits au secteur privé, et elles participent insuffisamment à la reprise.

Les banques, dans leur ensemble, sont restées solvables et profitables en 2009. Les ratios de capitalisation sont restés largement au-dessus des normes réglementaires et, dans la plupart des pays, le taux de crédits non-performants est resté relativement bas, voire a continué à diminuer. On observe cependant (cf. graphe 23) une baisse du rendement des capitaux propres et des actifs en 2009. On notera que : (cf. tableau ci dessous) :

- ✓ Du point de vue des **prêts non-performants (créances improductives)**, sont dans une situation favorable, Israël (1,5%), le Maroc, la Jordanie, le Liban, la Syrie (% compris entre 5 et 7%). En revanche ce taux est sensiblement plus élevé en Algérie, en Egypte et en Tunisie (% compris entre 15 et 18%). Il faut noter que ce taux a diminué partout, ou est resté stable ces trois dernières années, malgré la crise.
- ✓ Le **ratio d'adéquation des fonds propres** (critères de Bâle) est suffisant dans tous les pays (18% en moyenne) et a même augmenté de manière sensible en Syrie (6,5% en 2007 vs. 22% en 2009)
- ✓ Le **rendement des actifs** (ROA = revenu net / moyenne de tous les avoirs) a sensiblement diminué pendant la crise (de 1,4% en moyenne à 0,8%), ce qui est naturel vu l'effet de la crise sur la valeur des actifs,
- ✓ Le **rendement des fonds propres** (ROE) quant à lui est relativement élevé (sauf en Israël), mais a aussi sensiblement diminué de 17,7% en 2007 à 11,6% en 2009, ce qui est une

⁸ Avec la convertibilité complète du compte de capital, chaque agent compare le rendement attendu d'un placement en monnaie nationale avec le rendement attendu en monnaie étrangère. Comme cette comparaison dépend de la différence entre taux d'intérêts domestiques et taux d'intérêts étrangers et du taux de change futur attendu, l'anticipation qui sera faite sur le taux de change détermine largement le choix (avec le différentiel d'intérêt). S'il y a une cible d'inflation crédible retenue par la Banque Centrale, les anticipations sur la valeur de la monnaie nationale sont favorables, ce qui permet d'avoir des taux d'intérêts bas, tout en conservant l'attractivité du pays pour les placements en monnaie nationale.

performance moyenne qui révèle une sensible baisse de la profitabilité des banques dans tous les PMF.

Tableau 8. Indicateurs de solidité financière (ISF) des PMF, dernière année disponible*

	Algérie	Egypte	Israël	Jordanie	Liban	Maroc	Syrie	Tunisie
Ratio d'adéquation des fonds propres	17	14,7	11,1	19,3	11,8	11,7	23	11,7
Fonds propres sur actifs (en %)	n.d	5,7	6	10,4	7,8	7,3	n.d	n.d
Créances improductives (en % du total des crédits)	18	14,8	1,5	4,2	7,2	5,5	6	15,5
Rentabilité des actifs (en %)	n.d	0,8	0,2	1,4	0,9	1,3	0,8	1
Rentabilité des fonds propres (en %)	25	13,5	4,1	11,5	11,9	17	17,2	11,2
Provisionnement spécifiques (en % des CIs)	62	92,1	n.a	63,3	61,8	77,6	23,7	56,8

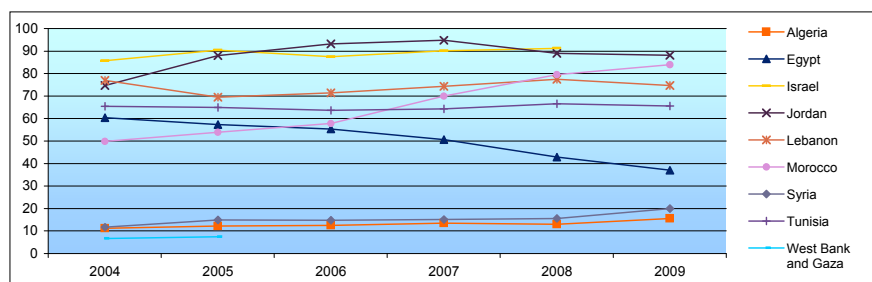
Source : IMF, * le détail de l'explication des rubriques est disponible en annexe ; année 2009 ou 2008.

Avec la croissance des dépôts et des entrées de capitaux dans certains pays (en particulier au Liban), les conditions de capitalisation des banques se sont améliorées. Malgré cela, le crédit au secteur privé est resté paresseux dans plusieurs pays, ce qui reflète à la fois, l'aversion au risque, les difficultés rencontrées pour lever du capital en quantité suffisante et une supervision plus sourcilieuse.

La crise confirme ainsi en les amplifiant plusieurs phénomènes :

- ✓ Une certaine vulnérabilité du secteur bancaire qui implique de ne pas renoncer à la supervision, voire de la renforcer,
- ✓ L'anormale faiblesse structurelle de l'activité de crédit au secteur privé de certains pays (Syrie, Algérie) qui tient à la fois au manque de dynamisme et de projets, à la faiblesse des banques et à l'effet d'éviction du secteur public.
- ✓ Le léger tassement du crédit au secteur privé de la Jordanie, de la Tunisie, du Liban et d'Israël (le Maroc constituant une exception remarquable)
- ✓ La très forte diminution du crédit au secteur privé en Egypte qui doit être une source d'inquiétude dans la mesure où ce sera certainement un frein important à la reprise en cours.

Graphique 33. Crédit au secteur privé, en % du PIB (Source: World Bank WDI)



Au total, cependant, la situation des banques après la crise reste saine et un « crédit crunch » semble peu probable dans aucuns des PMF. Il reste que la crise a mis en évidence les faiblesses bien connues de

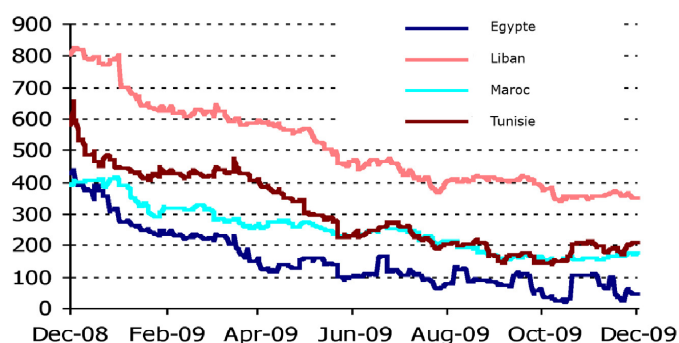
l'intermédiation bancaire dans ces pays. Il faudra remédier rapidement à ces faiblesses, surtout si le financement extérieur reste au niveau actuel.

III. Des anticipations qui devraient permettre un rebond

Le coût de la dette extérieure sur les marchés financiers internationaux pour les pays émergents a commencé à augmenter en juillet 2008. Les spreads sont restés modérés jusqu'au début de la crise financière. La Tunisie a été la première à ressentir le fardeau de la crise lorsqu'elle a essayé d'émettre des obligations sur les marchés internationaux en juillet et août 2007 (elle a dû augmenter son offre de 25 points de base pour attirer les investisseurs). Avec la crise, les marges se sont amplifiées (250 points de base pour les pays émergents à partir d'octobre 2008), 100 points de base pour l'Egypte, 200 points de base pour la Tunisie au moment le plus critique de la faillite des banques américaines. En décembre 2008, les spreads de la dette souveraine tunisienne augmentaient de façon considérable (600

points de base en décembre) niveau pourtant inférieur à la moyenne de la région MENA qui se situait autour de 900 points de base.

Graphique 34. Spreads de la dette extérieure des PMF (Source : Bloomberg)



Après décembre 2008, les spreads ont décliné régulièrement pour atteindre des niveaux bas. Deux leçons doivent être tirées de cette évolution. La première, c'est qu'il ne faut pas avoir besoin de liquidités internationales en situation de crise, car son prix est extraordinairement volatil et conduit à des endettements non-maîtrisables. Cela milite pour une gestion précautionneuse des grands équilibres et

pour une grande prudence dans l'ouverture indispensable aux marchés internationaux des capitaux pour les pays non préparés à gérer les anticipations des marchés. Cela explique aussi que les pays asiatiques qui sont davantage intégrés dans les marchés internationaux des capitaux aient jugé utile de créer récemment un fonds de soutien dans l'Asean+3. La seconde, est que les bases de la confiance sont clairement revenues pour les PMF ce qui se manifeste dans les ratings des principaux organismes, qui améliorent la position des PMF (à l'exception de l'Égypte). Quant aux CDS ils confirment ces remarques et sont à des niveaux situés autour de 50% plus bas que ceux de la Grèce pour le Liban et l'Égypte qui sont les deux pays de la région dont la dette souveraine est considérée comme plus risquée.

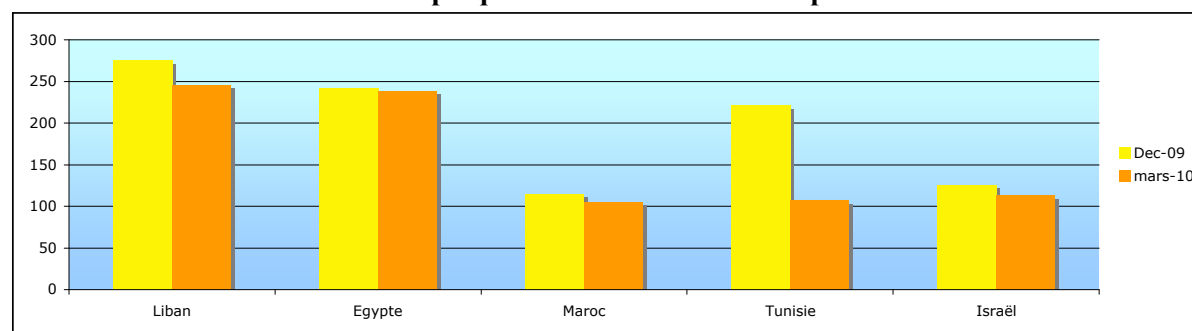
Tableau 9. Notations des émissions de la dette extérieure des PMF

Emetteur/entité	Note Moody's	Action	Date	Note S&P	Note Fitch
Liban	B2	Progression de B3 (2008)	1-avr-09	B-	B-
Égypte	Ba1	Rétrogradation	23-juin-08	BB+	BB+
Israël	A1	Progression de A2 (2006)	17-avr-08	A	A
Maroc	Ba1	Nouvelle entrée	25-juin-07	BB+	BBB-
Jordanie	Ba2	Progression	21-août-03		
Tunisie	Baa2	Progression	17-avr-03	BBB	

Sources : Moody's, Standard and Poor's, Fitch

Si l'on considère l'avenir, la prudence s'impose donc. Si les équilibres budgétaires ne s'améliorent pas alors que la reprise régionale et mondiale s'affermirait, les taux d'intérêts vont probablement augmenter ce qui limitera les investissements et rendra plus difficile de répondre aux demandes en capital du secteur privé. Les marges de manœuvres sont donc faibles du fait de l'augmentation significative des déficits budgétaires alors que les PMF ont également à préparer l'avenir en développant des politiques structurelles.

Graphique 35. Credit Default Swaps



Source: Bloomberg

CHAPITRE IV. SORTIE DE CRISE ET CROISSANCE FUTURE

Jusqu'ici, les observations faites ont concerné la gestion de la crise par les PMF et les conséquences conjoncturelles. À présent, il s'agit de se placer dans le long terme, dans un contexte de sortie de crise, où des places sont à prendre pourvu que les PMF puissent développer de nouveaux vecteurs de croissance.

Ces vecteurs de croissance doivent contribuer à hausser le rythme actuel de la croissance non seulement pour que les PMF puissent converger avec les autres pays de la région (ce qui nécessite une croissance annuelle du PIB de 7% en moyenne), mais également de façon à permettre la gestion de l'accroissement de la population active dans les 20 prochaines années (plus de 60 millions d'actifs potentiels supplémentaires, 15-65 ans, d'ici à 2030).

Les observations sur longue période montrent que la croissance du PIB dans les PMF a été due pour l'essentiel à la croissance démographique et à l'accumulation de capital et très peu à la croissance de la Productivité (Productivité Globale des Facteurs).

Quant à la croissance du PIB par tête qui est l'indicateur de bien être le plus largement utilisé, on doit souligner :

(i) que la contribution à son augmentation par l'accumulation de capital humain (par l'éducation et la formation) a été positive mais relativement modeste avec des écarts importants entre pays et périodes. Cela suggère que les progrès très importants réalisés en termes d'alphabétisation et d'éducation de base n'ont pas eu les résultats attendus. Les raisons renvoient à la question des politiques publiques actives, que nous traiterons dans le chapitre suivant.

(ii) que l'accumulation de capital physique semble avoir été le principal facteur de croissance du PIB par tête dans la plupart des PMF (Egypte, Maroc, Palestine et Turquie en particulier), quelles que soient les périodes envisagées, ce qui distingue les PMF d'autres régions en développement. Cependant, l'accumulation du capital physique n'a, dans le cas des PMF, pas eu d'effets d'entraînement supplémentaires. La raison tient probablement à des transferts de technologie insuffisants, à un placement trop bas sur les chaînes de valeur sur des productions concernés, au manque d'effets d'entraînement sur les entreprises locales, en particulier, les PMI-PME (Cf. FEM33-09).

(iii) que la contribution de la PGF à la croissance, a toujours été relativement faible. On peut noter que dans les décennies 80 et 90, la contribution de la PGF a été au mieux nulle, voire même négative (à l'exception de la Tunisie et d'Israël). Ce n'est que dans les dernières années qu'un mouvement plus général d'augmentation de la productivité globale s'est dessiné et cela, en même temps que les PMF voyaient leur attractivité vis-à-vis des investissements directs étrangers (IDE) augmenter sensiblement (la part des PMF comme destination des IDE a doublé depuis la fin des années 90).

Il est donc peu douteux que le succès de la sortie de crise, dans un contexte où les PMF ne reviendraient pas sur leur stratégie d'ouverture internationale, dépendra largement, d'une part, de leur capacité à maintenir leur attractivité vis-à-vis des investisseurs étrangers, de mieux profiter des effets d'entraînement de ces investissements (ce qui est un signal clair d'amélioration du climat des affaires) et, d'autre part, des progrès qu'ils pourront réaliser dans l'installation d'un régime de croissance à productivité. Il s'agit dans ce dernier cas d'une démarche plus générale qui concerne l'ensemble du dynamisme des économies, et, en particulier, l'installation d'une économie de la connaissance.

I. Investissements directs étrangers : une reprise sous des formes nouvelles⁹

I.1 Une situation mondiale de l'IDE en mutation

Après une chute sensible en 2008, qui a fait passer le montant des flux d'investissements directs dans le monde d'un pic de plus de 2 000 milliards de dollars en 2007 à 1.000 milliards de dollars au plus fort de la crise, ceux-ci ont manifesté une légère reprise à partir du deuxième semestre 2009. Il est prévu que ces flux atteindront 1 200 milliards en 2010 et continueront à croître pour atteindre un montant compris entre 1 600 et 2 000 milliards de \$ en 2012.

La CNUCED qui fait ces prévisions souligne cependant que ces estimations doivent être considérées avec prudence car elles sont faites dans un contexte de grande fragilité et de forte incertitude sur la reprise de l'économie mondiale. Néanmoins, les montants en cause (cinq fois plus grands qu'au milieu des années 90) suggèrent que la circulation du capital de long terme restera un élément central de la consolidation de l'économie mondiale dans les années à venir. En même temps, l'apport de capital international devra être secondé plus nettement par les processus d'accumulation domestiques et contribuer davantage à des dynamiques de croissance nouvelles. Tout ceci explique que la nature même de ces flux et les comportements des agents économiques qui sont à leur origine, c'est-à-dire les firmes transnationales et les fonds d'investissements, soient en pleine mutation. Ces évolutions ont aussi des répercussions sur les politiques nationales d'attractivité et de régulation.

Encadré 2. Points de repère à partir des tendances générales des IDE

Pour situer la position relative des pays partenaires de l'UE de ce point de vue, on donnera quelques points de repère à partir des tendances générales. Neuf observations importantes peuvent être faites.

*La première, est une modification très nette de la **destination des flux d'investissements** vers les pays en développement et en transition. Alors qu'en 2007, 70% de ces flux s'effectuaient encore entre pays développés, en 2008 et 2009, ils ne représentaient plus que 50%. Cette augmentation sensible de la part des pays en développement et en transition est due à l'amélioration du cadre des affaires, à une ouverture plus grande, au développement des bourses de valeurs et aux perspectives de croissance future.*

*La seconde, est que, malgré la crise, qui a limité les **sorties d'investissements des pays développés**, ceux-ci demeurent toujours la source principale d'investissements directs. Cependant, les sorties d'investissements en provenance des pays en développement et en transition ont relativement moins diminué, si bien que la part de ces derniers dans les sorties est passée de 19% en 2008 à 25 % en 2009.*

*La troisième, concerne **le processus** qui conduit les pays émergents les plus avancés à participer à l'économie globale. L'exemple des BRIC est illustratif de ce point de vue : au départ, les participations croisées et les investissements en fonds propres se développent dans une même grande région du fait de la proximité culturelle, du rôle des diasporas, des habitudes commerciales. Puis des firmes transnationales domestiques se développent, les marchés de capitaux s'approfondissent et l'investissement s'effectue en dehors de la grande région.*

*La quatrième remarque concerne **la composition** de ces flux d'IDE. On distingue habituellement les fusions et acquisitions transfrontalières - « cross-border mergers and acquisitions » (M&As) qui reposent sur des investissements en fonds propres (« equity investment ») dont une grande partie transite par les bourses de valeurs, les participations transfrontalières internes aux STN et les « green investments » qui concernent des activités nouvelles opérant sur terrain vierge (comme leur nom l'indique). La sortie de crise fait apparaître une orientation vers un rebond général, mais plus important pour les M&As, on peut penser que ces dernières vont être de plus en plus concurrencées par des investissements dans les nouvelles activités portant sur des projets de montants moindres que promeuvent désormais les pays*

⁹ Cette section a été rédigée en étroite coopération entre le Femise et Anima

d'accueil, orientation favorable pour faire évoluer les avantages comparatifs des pays d'accueil.

*La cinquième observation concerne les difficultés rencontrées par les **fonds d'investissement privés** et le rôle croissant des **fonds souverains**. Ces difficultés ont entraîné une forte diminution des investissements de grande taille. Cela est dû à plusieurs causes, dont une plus grande aversion au risque, le manque de projets nouveaux et la crise du crédit bancaire. De nouvelles pratiques dans l'industrie du « private equity » ont permis une augmentation des investissements dans les petites et moyennes entreprises : plus décentralisés, plus proches des entreprises dans les pays dans lesquels ils investissent, souvent par l'intermédiaire de partenaires locaux, les fonds ont ainsi accès à plus de projets. Comme le souligne la CNUCED, l'amélioration de la situation du marché mondial des titres a permis de reconstituer en partie la valeur de leurs avoirs.*

*La sixième remarque concerne l'évolution de la **société transnationale (STN)**. Les filiales des STN implantées à l'étranger produisent une valeur ajoutée qui représente aujourd'hui autour de 11% du PIB mondial. Par conséquent, l'internationalisation de la production s'est poursuivie, avec cependant deux différences : (i) une différence d'organisation (les STN ont davantage délégué de compétences à leurs filiales installées dans les pays d'accueil) évolution favorable car les pays d'accueil bénéficient de davantage de transferts de technologie et de possibilités d'embauche de diplômés et (ii) une différence sectorielle, les investissements qui concernent l'eau, l'énergie, les TIC, l'équipement électronique, la construction, ont été les seuls à se maintenir.*

*La septième observation concerne la **politique d'accueil des investissements** des Etats. Celle-ci a suivi, d'une part, une libéralisation accrue, d'autre part, un effort de régulation pour rendre compatibles l'orientation des IDE avec les objectifs de politique structurelle. Cela donne dans chaque nation, un mix difficile à trouver entre incitation et régulation qui dépend largement de son attractivité et de ses capacités fiscales.*

*La huitième observation a trait au **développement de traités internationaux** concernant l'investissement international (International Investment Agreement IAA), développement qui a continué pendant la crise. Fin 2009 on pouvait dénombrer près de 6 000 traités internationaux dont la moitié concernait des engagements bilatéraux. Une évolution intéressante est la présence d'un chapitre concernant l'investissement dans un cadre de coopération plus large au niveau régional permettant de mieux articuler les questions commerciales aux questions relatives à l'investissement (traitement national, double impositions, arbitrage etc.). Un bon exemple est le « Comprehensive Investment Agreement » (ACIA) signé dans le cadre de l'ASEAN.*

*La neuvième observation concerne les **acquis de la recherche académique**. Celle-ci révèle l'importance décisive de la taille du marché vu au travers de son PIB et de son potentiel de croissance. Jouent cependant aussi, mais sans doute à un deuxième niveau, l'abondance de la force de travail disponible, la qualité des infrastructures et du système de télécommunications, le climat des affaires. Le point de vue académique au delà des différences d'accent mises sur tel ou tel facteur (Nunnenkamp et Spaz (2002), Khondoker Andul Mottaleb et Kaliappa Kalirajan (2010) pour la taille et la croissance du marché ; Didier et Mayer (2004) Daude et Stein (2007) pour le climat des affaires vu au travers du temps nécessaire pour créer une entreprise ; Kimura et Todo (2010) pour l'influence de l'aide bilatérale dans le développement des IDE, peut être résumé de la façon suivante :`*

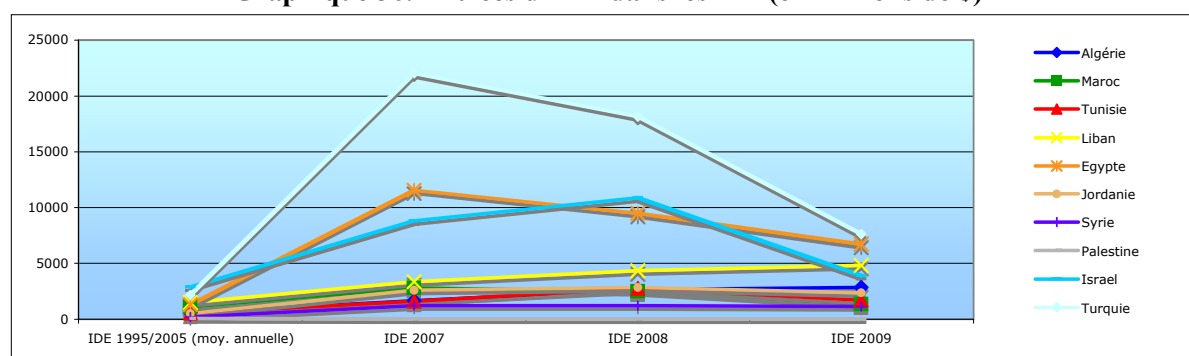
« Pour les pays en développement à revenu intermédiaire, catégorie dans laquelle rentrent les pays méditerranéens partenaires de l'UE, les études montrent que ceux qui réussissent le mieux à attirer des IDE de façon significative –notamment en Asie - ont un important marché domestique (ou un marché de zone) fortement relié au marché global au travers du commerce international. Par ailleurs, ils offrent un environnement des affaires favorable. Les travaux empiriques montrent également qu'à côté de la taille du marché et de sa croissance, joue aussi la nature de la relation avec les principaux pourvoyeurs d'aide extérieure, en particulier dans le cadre régional ».

I.2 Une diminution sensible des entrées d'IDE dans les PM mais une position relative qui s'est maintenue pendant la crise

Les différents pays méditerranéens ont tous suivi le mouvement général d'ouverture aux IDE. Il s'agit d'un fait marquant depuis le début des années 90 et qui traduit des progrès spécifiques à la Méditerranée (ouverture commerciale, modification de l'environnement des affaires, incitations). Alors que les PM ne représentaient que 1,5% des entrées d'IDE dans le monde sur la moyenne annuelle de la période 1995-2005, ils représentent 3% aujourd'hui ce qui est plus conforme à la place occupée par cet ensemble de pays dans l'économie mondiale (population, PIB etc.).

Cette part dans les entrées d'investissements a légèrement diminué dans un contexte de crise généralisée qui a vu les mouvements de capitaux de long terme affectés. Néanmoins, les IDE ont continué à jouer un rôle moteur important sur la croissance domestique, surtout si l'on tient compte du fait que les sorties d'IDE en provenance des pays de la Méditerranée sont très faibles (à l'exception de la Turquie et d'Israël). En entrées nettes, la part relative des PM a progressé. Cela est dû au fait que les PM ont peu de STN « championnes » développant des implantations internationales. Le comportement des STN de la région est de surcroît fortement impacté par la crise internationale : selon l'observatoire ANIMA-MIPO, alors que les IDE intra-PM est stable depuis 2004, la part des STN a diminué de moitié (en montant) depuis 2008, au profit des PME qui doublent au cours de la même période. L'année 2010 semble confirmer cette tendance.

Graphique 36. Entrées d'IDE dans les PM (en millions de \$)



Source : CNUCED, Data base 2010

Ces constations conduisent à deux remarques : la première est que le partenariat de Barcelone, l'ouverture et le changement de mentalités auxquels il a contribué, ont incontestablement conduit à faire de la région une zone d'attractivité du capital international plus importante et à combler ainsi un retard patent dans les années 90, la seconde, est que ce mouvement doit permettre une meilleure implantation des PM dans l'économie mondiale (qui se manifestera par des sorties d'IDE croissantes conduites par de grandes firmes). Il doit aussi produire des effets d'entraînement plus décisifs pour l'économie domestique (nouveaux avantages comparatifs, effets induits sur le tissu local des PMI-PME, amélioration de la qualité par le transfert de technologie, mobilisation et élévation du niveau du capital humain national etc.).

Tous les PM ont subi une diminution sensible des entrées d'investissements directs (à l'exception de l'Algérie et du Liban), pendant la crise. Mais les pays les plus touchés sont la Turquie, le Maroc, l'Egypte, Israël, qui sont également ceux qui avaient le plus progressé ces dernières années. Comme partout ailleurs dans le monde, ce sont les M&As qui ont été le plus concernés (ainsi, les fusions-acquisitions sont passées de plus de 16 000 en 2008, nombre le plus élevé de toute la période, à moins de 1 500 en 2009 pour l'ensemble de l'Afrique du Nord).

Tableau 10. Part des PM dans les entrées d'IDE dans le monde

	Total PM	Monde	% PM
<i>IDE 1995/2005 (moyenne annuelle)</i>	10978	741045	1,48%
<i>IDE 2007</i>	55748	2099973	2,65%
<i>IDE 2008</i>	54867	1720873	3,19%
<i>IDE 2009</i>	32437	1114189	2,91%

Source : CNUCED, Data base 2010

I.3 Une reprise sensible sur des bases différentes¹⁰

D'après l'Observatoire de l'Investissement et des Partenariats en Méditerranée ANIMA-MIPO, qui donne les informations utilisées ci-dessous, le nombre d'annonces de projets d'Investissement Direct Etranger (IDE) repart à la hausse dans les PM avec une augmentation de 47% des projets au premier semestre 2010 par rapport à 2009. Cependant, cette reprise n'augure pas de montants totaux sensiblement supérieurs à 2009. Le montant total des annonces d'IDE demeure ainsi relativement stable par rapport à 2009 : 13,6 milliards d'euros (Mds €) au S1 2010, contre 29,6 Mds € en 2009, soit -8%.

Les principales remarques que l'on peut faire à partir de ces observations (ANIMA-Invest in Med, 2010) sont les suivantes :

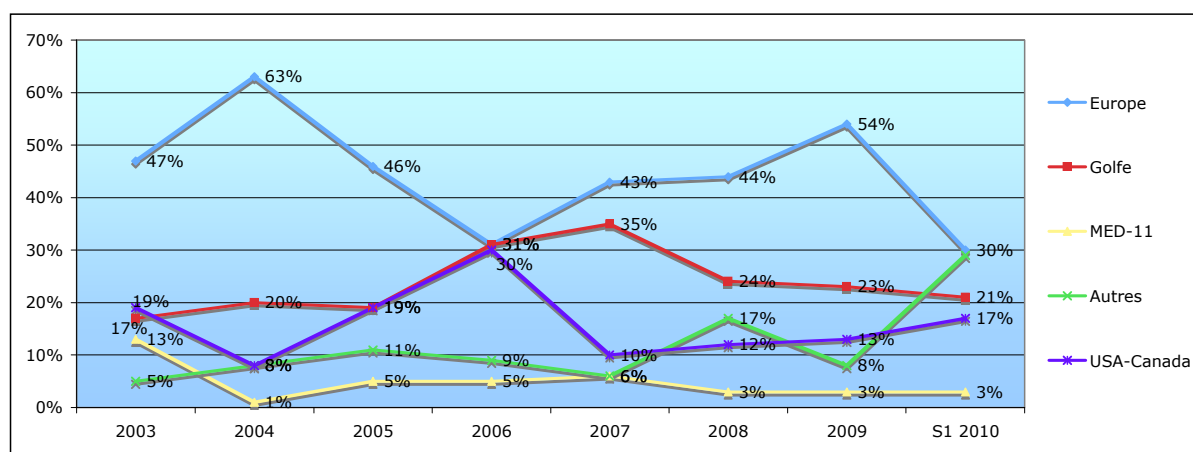
- ✓ Une accélération de la baisse du montant moyen des annonces d'IDE. Le projet moyen est de 34,6 millions d'euros (M€) au premier semestre 2010, contre 55,7 M€ en 2009 et 87,4 M€ lors de l'année record 2006.
- ✓ Les partenariats d'entreprises (définis comme des projets où une entreprise étrangère se rapproche d'un marché domestique, soit à travers un partenaire identifié, soit en ouvrant une représentation locale) consolident la reprise conformément à la tendance mondiale et cela, sur un rythme voisin (246 annonces au premier semestre 2010, contre 302 au total pour l'année 2009 soit, +63%). L'année 2010 s'inscrit donc dans la continuité des tendances enregistrées en 2009 : la reprise des décisions d'investissement des entreprises étrangères se confirme mais avec des projets plus petits, et moins risqués. Comme le souligne ANIMA, elle témoigne de l'adaptation des entreprises au monde de l'après-crise : « après l'âge d'or des méga-projets dans les télécoms, la banque, et l'immobilier (2005-2007), puis la crise financière et économique (2008-2009), les investisseurs ne renoncent pas à leurs projets mais en limitent l'envergure, et ont plus volontiers recours à des partenaires pour développer leurs activités au sud de la Méditerranée ».
- ✓ Les économies qui semblent le mieux rebondir sont Israël et la Turquie (+ 75% en nombre de projets, +13% en montants au premier semestre 2010). Le Machrek va également enregistrer très probablement une croissance significative des entrées : +40% en nombre de projets d'IDE et 5,7 Mds € annoncés soit +14% par rapport à l'année 2009. Les plus fortes hausses concernent le Liban, qui attire au premier semestre 2010 le montant total des annonces de 2009, et la Syrie, qui enregistre des annonces de 2,2 Mds € à la même date, contre 0,9 Mds € pour toute l'année 2009, notamment grâce à l'investissement du chinois CNPC, qui rachète les actifs syriens de Shell, et de l'émirati Majid Al Futtaim (MAF) qui lance la construction d'un second centre commercial à Damas. Les partenariats augmentent également significativement dans les pays du Machrek, qui rattrapent ainsi leurs voisins du Maghreb en attirant un bon tiers du total des projets de partenariats au premier semestre 2010.
- ✓ En revanche, la situation du Maghreb est plus mitigée : +29% en nombre d'annonces d'IDE mais une baisse de 20% des montants au S1 2010 rapportés à l'année 2009. La Tunisie fait figure d'exception avec des annonces multipliées par 3,5 grâce au méga-projet de l'émirati Gulf Finance

¹⁰ Section qui utilise largement les informations fournies par Anima-Invest in Med (2010), « Bilan de l'IDE et des partenariats, premier semestre 2010 », Août.

House (GFH), qui se lance dans la construction du Port Financier de Tunis après avoir acquis le terrain dédié en 2009. Sans cette annonce (3 milliards de dollars investis dans les 7 ans à venir), la Tunisie enregistrerait une baisse analogue à celle de ses voisins maghrébins. Au Maroc, malgré les mauvais chiffres du premier semestre, les entrées d'IDE ne devraient pas diminuer en 2010 grâce à l'annonce récente du rachat de 40% des parts de Meditel, 2ème opérateur mobile du Maroc, par France Telecom. Il est à souligner que la situation est plus contrastée en termes de nombre de projets annoncés : la Tunisie est largement en tête (+76%) ; le Maroc enregistre également des chiffres significatifs (+29%). La baisse est notable en Algérie (-23%), mais elle est entièrement imputable au secteur énergétique, qui représente le tiers de son portefeuille d'IDE depuis 2003, tandis que les annonces dans les autres secteurs sont stables par rapport à 2009.

✓ L'origine des projets d'IDE varie également significativement. La novation est l'arrivée des pays émergents qui représentent désormais 30% des projets annoncés. Mais l'Europe qui est encore le principal pourvoyeur d'IDE avec 30-40% s'intéresse à des projets plus petits en moyenne (22M€ vs. 112M€ pour les pays émergents pour la période 2003-2010) et plus diversifiés dont plus du quart est initié par des PMI-PME. Parmi les pays émergents, c'est la Chine qui arrive en tête avec un portefeuille de projets variés (énergie, distribution, BTP, automobile, eau, etc.) bénéficiant à l'Egypte, Israël, la Syrie et la Turquie.

Graphique 37. Evolution de l'origine des flux IDE nets



Source: ANIMA-MIPO, 2010

✓ A l'échelle régionale, les décisions d'investissements sont en hausse dans plusieurs secteurs : en particulier la banque (la Syrie attire dix projets après la loi de janvier 2010 loi permettant aux investisseurs étrangers de détenir jusqu'à 60% du capital des banques syriennes, contre 49% précédemment), les services aux entreprises (Maroc, Tunisie qui représentent la moitié des projets), les équipements électriques et électroniques en forte reprise, la distribution (la moitié allant à la Turquie grâce notamment au chinois Li & Fung Group qui y implante son centre d'opérations en Europe, Afrique, et Moyen-Orient), le secteur pharmaceutique où Israël continue à attirer les investisseurs européens et la Tunisie qui poursuit sa stratégie de développement de son industrie pharmaceutique.

I.4 La participation des IDE à la croissance future des PM

Si l'on considère plus précisément la situation des différents pays et les réactions à la crise, cinq observations principales peuvent être faites :

La première est que les IDE jouent un rôle sensiblement différent dans l'économie selon que : (i) le pays a joué le jeu d'une modification du climat des affaires, des privatisations et de la libéralisation du compte de capital avec taux de change plus flexible ou (ii) est resté avec une forte régulation

domestique, des ancrages nominaux forts et d'importantes restrictions sur la mobilité du capital. La situation des PM est donc relativement hétérogène. On distinguera :

Les PM où les IDE ont une place centrale dans l'économie et qui ont eu une politique d'accueil agressive. Ce sont par ordre décroissant : la Jordanie où le stock d'IDE compte en fin de période pour 80% du PIB, la Tunisie (77%), le Maroc (45,5%), l'Egypte (34,8% qui est d'après les enquêtes auprès des entreprises, le pays d'Afrique où les intentions d'implantations sont les plus nombreuses), Israël (36,6%). Il est clair que dans ces pays les firmes étrangères jouent désormais un rôle quantitatif important dans le processus de croissance.

Les PM où le stock d'avoirs étrangers est sensiblement plus faible en pourcentage du PIB soit parce qu'ils sont de taille économique relativement importante, soit parce qu'ils ont des ressources financières ou d'épargne qui rendent le recours aux IDE moins pressant. Dans la première catégorie, il faut inclure la Turquie (le stock d'IDE représente 12,6% du PIB), dans la seconde, l'Algérie (12,7%), la Syrie et le Liban (13,9%).

La seconde est qu'en général (à l'exception de l'Algérie et de la Syrie), les IDE sont devenus un facteur décisif de croissance en une décennie. Cela est donc certainement dû à la place qu'ils occupent dans l'accumulation du capital (dans certains pays, ils représentent même plus du tiers de l'investissement brut ces dernières années ; en Jordanie et en Egypte notamment), moins clairement à leur contribution à une croissance dynamique par la Productivité Globale des Facteurs (TFP), l'emploi et l'équilibre des territoires.

Tableau 11. Entrées d'IDE en % de la FBCF

	Algérie	Egypte	Israël	Jordanie	Liban	Maroc	Syrie	Palestine	Tunisie	Turquie
1995/2005	4,6%	8,8%	13,0%	24,3%	5,4%	10,4%	4,5%	3,4%	10,7%	4,0%
2007	4,7%	42,2%	28,1%	48,2%	17,6%	11,9%	14,8%	-0,9%	19,0%	15,9%
2008	5,6%	31,2%	30,0%	44,5%	16,2%	9,0%	12,0%	-0,7%	27,0%	12,5%
2009	5,9%	22,3%	12,2%	39,0%	16,3%	4,5%	10,2%	3,3%	15,6%	7,3%

Source : CNUCED, Data base 2010

La troisième remarque concerne les enjeux d'après crise. Ceux-ci sont extrêmement clairs. Pour les pays qui n'ont pas encore joué la carte de l'ouverture aux IDE sinon sur leurs dotations en matières premières et les infrastructures, l'enjeu est d'attirer des IDE dans des secteurs différents tout en restant dans le cadre de leur planification. Plusieurs études montrent qu'il n'est pas dit que l'entrée d'IDE soit en contradiction avec une planification de long terme accompagnée d'une politique industrielle (Klaus Desmet, Felipe Meza, Juan Rojas 2008). Pour les autres, il faudra clairement maintenir leur attractivité et faire en sorte que les IDE jouent à la fois leur rôle pour repousser la frontière technologique et participent par leurs effets d'entraînement à tirer des parties importantes du système productif vers une dynamique de croissance davantage tournée vers la productivité. C'est clairement l'orientation choisie aujourd'hui en Egypte, en Jordanie, en Tunisie et au Maroc où l'on cherche à articuler davantage une composante exogène venant du dynamisme des IDE par le déplacement de la frontière technologique, avec une composante endogène qui fait progresser régulièrement le système productif domestique par les transferts de technologies et les effets d'entraînement. L'expérience passée révèle que les IDE sont pleinement porteurs de croissance à long terme si le pays d'accueil a une capacité d'absorption de la technologie et si l'accueil est organisé dans la durée pour la matérialiser.

Encadré 3. L'expérience des Qualifying Industrial Zones (QIZ) en Jordanie et en Egypte

Les QIZ sont des protocoles d'accords proposés par les Etats-Unis à la Jordanie, l'Egypte et Israël pour renforcer la coopération régionale en donnant un accès sans droit de douanes ni quotas au marché américain dans certains secteurs (principalement les textiles et l'habillement). Le premier accord a été signé avec la Jordanie en 1998 suivi par un second avec l'Egypte en 2004. L'effet du premier accord sur la croissance des exportations jordaniennes sur le marché américain (et des

échanges Jordanie-Israël) a été important. C'est ce succès qui a poussé l'Égypte à faire de même malgré des réticences politiques. Le mécanisme vise à faire profiter les signataires de l'accord de libre-échange entre les États-Unis et Israël. Le principe est que les entreprises installées dans les QIZ doivent utiliser un minimum d'inputs en provenance d'Israël et que 35% au moins de la valeur du produit doit être ajoutée sur place. Il ne s'agit donc pas seulement d'une zone franche, puisqu'il y a un impératif d'échanges croisés (la Palestine est également concernée) et une obligation de transformation. Il y a eu de nombreuses créations de trafic dans le secteur textile et de l'habillement entre les pays concernés et des formes de coopération nouvelles. Cela a notamment permis à ces pays de mieux se placer sur le marché américain vis-à-vis de la concurrence asiatique.

Les effets en termes de qualité n'apparaissent pas clairement en Jordanie car les prix unitaires des exportations n'ont pas augmenté significativement. En Égypte au contraire l'augmentation de qualité dans l'habillement a été sensible. Excepté quelques cas, peu de produits nouveaux ont été lancés par les firmes domestiques. Cela tient pour l'essentiel au manque de qualification de la main d'œuvre disponible dans les secteurs concernés. Cependant, en Jordanie l'équipement installé fut moderne, si bien que la productivité augmenta considérablement dans le secteur. Il reste qu'en dehors de l'équipement initial le transfert de technologie en Jordanie comme en Égypte a été modeste. C'est un des sujets de préoccupation actuelle des gouvernements.

L'effet sur l'emploi a été considérable au début car le secteur représente près du tiers de la valeur ajoutée industrielle. On estime qu'en Jordanie les treize QIZ en activité concernent 75.000 emplois, soit plus de 30% du total des emplois industriels. Cependant, faute de qualification suffisante de la main-d'œuvre locale, il semble qu'il y a eu une substitution de travailleurs étrangers ces dernières années. On retrouve là la question du manque de capacité d'absorption locale qui freine les effets dynamiques des IDE.

Enfin, la mise en place des QIZ a généré un emballement des Investissements directs étrangers (en particulier asiatiques) et est considérée comme un des éléments déterminants (avec les privatisations) du succès de la politique d'accueil des investisseurs étrangers lancée à la fin des années 90 en Jordanie. Le même phénomène s'est produit plus tardivement en Égypte où le secteur a particulièrement intéressé les investisseurs turcs.

Jeffrey Nugent et Abul-Atif (2010)

La quatrième observation concerne le lien avec les échanges commerciaux et la dimension régionale de la question. Tout indique comme on l'a souligné précédemment que l'absence de grand marché intégré, notamment Sud-Sud et les freins qui subsistent dans la réalisation du grand marché euro méditerranéen, limitent les économies d'échelle et l'apparition de champions méditerranéens pouvant émerger dans la région et prendre des places dans la structuration mondiale de la production. Le traitement des IDE au niveau régional fait partie du problème. Le FEMISE considère que dans le cadre de l'UpM il serait souhaitable d'envisager un chapitre qui concerne les investissements étrangers analogue à l'Asean Comprehensive Investment Agreement (ACIA) qui, tout en maintenant la souveraineté des États en matière fiscale et de subventions, garantit : le libre usage de toute monnaie, la liberté de rapatrier le capital initial, les profits et les plus values, le traitement national aux firmes des signataires, la clause de nation la plus favorisée entre ses membres, la libre circulation des emplois concernés, la possibilité de traiter les conflits devant une cour permanente d'arbitrage indépendante des STN et des pays concernés, une promotion commune de la région. Cette démarche qui accompagne l'installation d'un fonds de stabilisation des monnaies (indispensable dans le contexte des taux de change flexibles) et les progrès continus dans la libéralisation commerciale montrent comment les pays de l'ASEAN conduisent leur stratégie d'intégration.

La cinquième observation concerne la tendance récente à développer des partenariats publics privés avec recours aux firmes européennes et aux fonds de la nouvelle politique de voisinage de l'UE (NPV) pour lancer de nouvelles activités (qui concernent notamment l'eau, le solaire, les infrastructures, la formation). Ce développement, aujourd'hui en cours d'exploration par le Conseil de Coopération

Economique (Canino, 2010) est cohérent avec la logique d'intégration voulue par les participants à l'UpM.

Rappelons que cette façon de concevoir l'intégration est celle qu'a retenue l'Europe elle-même lors de sa constitution et que c'est également celle que l'UE a proposée à ses partenaires méditerranéens (et à ses autres voisins). Elle consiste à mixer des opérations visant à libéraliser le marché interne des produits (avec union douanière dans le cas européen et turc et zone de libre-échange avec cumul diagonal des règles d'origine dans le partenariat euro-méditerranéen) et le marché des facteurs (capital, travail), avec d'importants transferts de capitaux publics gratuits ou octroyés à des taux très favorables. Ces transferts dits de convergence sont destinés à permettre les ajustements et à favoriser l'intégration économique et sociale.

Encadré 4. Accords d'Investissement de l'ASEAN

Les Etats participant aux accords de l'ASEAN se sont mis d'accord sur les objectifs suivants:

- (a) établir une zone d'investissement (AIA) compétitive avec un climat d'investissement plus libéral et plus transparent parmi les Etats membres ;*
- (b) s'assurer que la réalisation de la zone d'investissement contribuerait à la libre circulation des investissements d'ici 2020.*

Ainsi, les Etats reconnaissent ;

- (a) l'existence d'un programme coordonné de l'ASEAN sur la coopération en matière d'investissement qui produira des investissements accrus de la part des pays ASEAN et non-ASEAN ;*
- (b) le traitement national (Article 8) prolongé aux investisseurs de l'ASEAN jusqu'à 2010, et à tous les investisseurs d'ici 2020, traitement qui sera sujet aux exceptions décrites dans l'accord ;*
- (c) l'ouverture de toutes les industries à l'investissement des investisseurs de l'ASEAN d'ici 2010 et à tous les investisseurs d'ici 2020, ouverture qui sera sujette aux exceptions décrites dans l'accord ;*
- (d) le rôle élargi du secteur des affaires dans les efforts de coopération par rapport aux investissements et ses activités annexes dans l'ASEAN ; et*
- (e) une plus libre circulation du capital, de la main-d'oeuvre qualifiée et des professionnels, et de la technologie parmi les Etats membres.*

Les Etats sont sujets à des obligations générales (Article 5), des Mesures Exceptionnelles de Sauvegarde (Article 14) sont mises en place pour les protéger d'éventuelles menaces, et une cour d'arbitrage permanente (suivant le "Protocol on Dispute Settlement Mechanism for ASEAN") est mise à leur disposition pour le traitement des conflits (Article 17).

Source: Framework Agreement on the Asean Investment Area

Le maître mot est alors le co-développement qui suppose une intervention conjointe de fonds publics et privés pour réaliser des projets qui deviendraient rentables à terme du fait de la participation publique. Ces projets doivent avoir une forte connotation sociale, d'environnement et d'aménagement. Il est clair que l'avantage est de pouvoir rendre plus cohérente la mobilisation du capital privé avec la création de nouvelles activités, des activités « greenfields », pouvant ultérieurement conduire à des avantages comparatifs compatibles avec les stratégies nationales des PMF. Le risque est, évidemment, que ces opérations ne puissent trouver un équilibre économique satisfaisant à terme. Un modèle de partenariat est à tester, dans lequel l'acteur public s'engagerait à se défaire de sa participation initiale à un coût actualisé une fois l'équilibre économique du projet atteint ce qui serait une forte incitation pour la mobilisation des fonds privés. C'est le modèle utilisé par Israël pour le développement de son industrie du capital investissement (private equity), qui pointe aujourd'hui au deuxième rang mondial après les US. La période est propice pour une action complémentaire de ce type qui doit concerner des projets de plus petite taille et qui, de toute façon, ne doit pas se substituer aux tendances lourdes de la marchandise, de la technologie, et de la finance telles que l'ASEAN les a interprétées. Notons que,

bien que l'Est méditerranéen, comme on l'a vu, ait davantage suivi la voie classique (en particulier l'Égypte et la Jordanie), le cas de la Turquie est là pour montrer que les deux options sont compatibles si elles sont soigneusement menées. C'est une des justifications d'une banque de développement en Méditerranée qui pourrait faciliter ces partenariats publics/privés (Charles Milhaud 2010).

II. La nécessité d'une nouvelle dynamique de croissance par la Productivité Globale des Facteurs

Toutes les études menées sur les pays méditerranéens depuis deux décennies soulignent le fait, qu'en général, le régime de croissance de ces pays est encore un régime à accumulation du capital. C'est même une des régions du monde où ce phénomène est le plus marqué. Disposer d'une forte accumulation de capital via l'investissement intérieur et les IDE est une situation favorable, si la croissance est plus que proportionnelle et si l'emploi accompagne ce processus. La situation est, en revanche, plus délicate si l'accumulation du capital n'est pas suffisante, se traduit par une forte substitution du capital au travail ou si elle est extensive et engendre une diminution de la productivité.

Dans le cas le plus favorable, les pays émergents disposent d'une accumulation du capital importante (avec des taux d'investissements qui avoisinent, voire dépassent 30% du PIB) et des croissances significatives de la Productivité globale des facteurs (PGF). C'est la combinaison de ces deux éléments qui donne les croissances nécessaires à la convergence du PIB par tête (autour de 7% par an nécessaires en Méditerranée). Néanmoins la productivité est le facteur le plus déterminant dans le long terme. La quasi-totalité de la littérature économique souligne, en effet, que les différences de revenu par tête sur longue période s'expliquent pour l'essentiel par les différences de productivité.

Il faut noter également qu'avoir une augmentation sensible de la productivité (en particulier de la productivité du travail), sans diminution de l'emploi, assouplit de façon considérable les contraintes de la gestion macroéconomique courante. Le taux de change peut rester à des niveaux nominaux qui permettent de maintenir la compétitivité et de se fournir en matières premières et en inputs à des prix qui ne sont pas majorés par la dépréciation excessive de la monnaie, le pouvoir d'achat peut être maintenu avec des augmentations de salaires qui suivent la productivité et pas les prix, la profitabilité des entreprises est, en général meilleure, car il existe une forte corrélation entre productivité et profitabilité.

Encadré 5. Une vue macroscopique sur le concept de productivité globale des facteurs (PGF) / Total Factor Productivity (TFP)

Il s'agit d'un concept qui a soulevé beaucoup de débats, mais qui mobilise de façon croissante la recherche économique. Pour donner une indication intuitive mais illustrative, si un pays a un taux de croissance du PIB de 5% avec un taux de croissance de l'investissement de 10% par an sur vingt ans et un taux de croissance de la population de 2%, il est très probable qu'en moyenne chaque unité monétaire supplémentaire investie crée moins de valeur que ce qu'elle coûte. Cette économie est donc clairement entrée en entropie du fait d'un fonctionnement peu dynamique de l'appareil productif.

Il existe plusieurs techniques de mesure de la PGF au niveau macroéconomique. La plus célèbre et la plus utilisée est celle de Solow (1957) qui retient une fonction de production Cobb-Douglas :

$$Y = AK^{\alpha} L^{1-\alpha}$$

Où Y est le produit agrégé, A le facteur d'efficacité, K le stock de capital fixe, L le nombre de travailleurs et α la part du capital fixe dans la production.

Le résidu obtenu par des tests sur des fonctions de ce type est considéré comme témoignant de la capacité d'une économie à créer de la croissance autrement qu'en accumulant du capital fixe et du capital humain, il s'agit de la PGF. Ce concept donne une indication sur tout ce qui peut donner de la

croissance autrement que par l'accumulation des facteurs de production, mais ne dit rien sur les moyens de rendre plus dynamique la transformation des inputs en outputs. C'est la raison pour laquelle se sont développés ces dernières années un nombre considérable de travaux menés à partir des enquêtes d'entreprises pour tenter de réduire la « mesure de notre ignorance » soulignée par Abramovitz dans sa critique de l'indice de productivité globale des facteurs.

La conclusion générale des travaux macroscopiques qui ont pu être menés est néanmoins intéressante car elle montre que la zone méditerranéenne est une des régions du monde où la croissance du PIB par tête est due pour l'essentiel à la croissance du capital. On trouve cependant qu'à partir des années 2000 la PGF a davantage contribué à la croissance, en particulier dans les pays qui se sont ouverts et ont effectué des efforts pour faire évoluer leurs institutions et s'orienter vers l'économie de la connaissance. Si l'on retient la méthode de mesure dite « growth accounting » qui considère la PGF comme un résidu, on teste la fonction ci-dessous :

$$(d/dt) \log A = (d/dt) \log y - \alpha (d/dt) \log k - (1 - \alpha) (d/dt) \log h$$

avec $y = \text{PIB}$; $k = \text{stock de capital physique}$, $h = \text{capital humain}$

Un test récent (Pipitone, 2009) effectué après estimation du stock de capital physique et deux hypothèses extrêmes pour la part du capital α dans le PIB (0,30 qui est le taux minimum retenu habituellement et 0,74% taux qui résulte des estimations du stock de capital de l'auteur) donne pour la période récente :

- ✓ Une croissance relativement plus forte de la PGF depuis le milieu des années 90 au Liban, en Tunisie, en Egypte et en Israël,
- ✓ Les progrès réalisés au Maroc, en Turquie et en Jordanie,
- ✓ La position clairement en retrait de l'Algérie et de la Syrie de ce point de vue.

Cette question devient particulièrement importante dans la période actuelle où la reprise des investissements étrangers est en cours et où les Etats, du fait de leurs déficits publics, vont inévitablement peser sur l'épargne intérieure en émettant des obligations publiques. Il reste que les travaux académiques montrent bien qu'aller vers la croissance de la PGF est un mouvement qui a tendance à s'auto-entretenir dès lors que l'on a commencé à le déclencher (les coefficients d'auto-régression sur les niveaux de productivité décalés sont élevés). Le FEMISE considère donc que la tendance nouvelle au retour des politiques volontaristes, en particulier industrielles, ne doit en aucun cas conduire à des reculs sur les facteurs qui ont permis à la plupart des PM d'emprunter ce chemin depuis le début des années 2000. C'est également la contrainte qui doit être imposée aux nouvelles opérations menées par l'UpM au titre du co-développement.

Tableau 12. Croissance annuelle de la PGF avec $\alpha = 0,30$

	1990-1999	2000-2006
Algérie	-2,42%	-0,20%
Egypte	2,12%	0,28%
Israël	1,11%	0,30%
Jordanie	-2,48%	2,09%
Liban	2,49%	1,25%
Maroc	-1,10%	1,42%
Palestine	3,74%	-3,39%
Syrie	1,22%	-0,91%
Tunisie	1,16%	1,18%
Turquie	-0,10%	2,19%

Source: Vito Pipitone 2009

C'est donc sans surprise que l'on observe que les pays qui ont le plus joué le jeu de l'ouverture et des réformes institutionnelles sont également ceux qui sont en train de transformer le plus rapidement leur régime de croissance.

II.1 Les éléments qui expliquent l'augmentation de la Productivité Globale des Facteurs

La PGF calculée comme précédemment est un résidu qui donne peu d'informations pour l'élaboration d'une politique. De nombreux travaux ont donc été développés pour « mettre un visage sur ce résidu ». En simplifiant beaucoup on peut considérer qu'il y a deux éléments d'explication principaux : d'une part, une meilleure allocation des facteurs et des ressources des lieux où la productivité est faible vers ceux où la productivité est forte, d'autre part, un déplacement de la frontière technologique.

L'efficience allocative

Le premier élément concerne donc l'efficience de l'allocation des facteurs à l'intérieur d'une même frontière technologique (généralement caractérisée par la relation entre l'output et les facteurs utilisés). Il s'agit dans ce cas de se rapprocher du momentum de la courbe qui traduit cette relation en réallouant les facteurs de production des emplois les moins efficaces vers les plus efficaces. Cela peut s'effectuer entre secteurs, entre entreprises du même secteur, ou entre plans de production d'une même entreprise. Il s'agit dans ce cas de ce que l'on appelle l'efficience allocative. Toutes les politiques visant l'ouverture internationale et la libéralisation des marchés des produits menées en Méditerranée et dans les anciens pays de l'Est ont recherché ce genre d'efficience. L'ouverture internationale a réalloué les facteurs de production en faveur des secteurs compétitifs et au détriment des autres, ce qui a eu pour effet d'opérer à la fois une modification des spécialisations des pays concernés et des réallocations importantes entre firmes et secteurs à l'intérieur de chaque pays. Dans ce domaine, les pays méditerranéens sont loin de la position optimale compte tenu des restrictions aux échanges et aux entraves au jeu des lois du marché qui subsistent. La raison tient aussi à la progressivité généralement retenue en Méditerranée pour opérer la transition et au manque de flexibilité des systèmes productifs. Les efforts conduits depuis le début des années 90 ont généré des formes de spécialisation qui apparaissent nettement, (textile, habillement, agroalimentaire, industries mécaniques et électriques, chimie organique etc.) mais pas assez valorisés (les prix relatifs de ces spécialisations sur les marchés internationaux sont relativement faibles). L'explication ne tient pas seulement à une volonté délibérée, elle tient aussi au coût social qui accompagne cette flexibilité. On a observé la durée de la phase de transition et son coût lors de la réunification allemande, et de l'élargissement de l'UE. Le coût en fonds publics de convergence octroyés par les pays les plus développés de la région pour faciliter cette adaptation a été sans commune mesure avec les transferts gratuits dont ont bénéficié les PM. Ce sont évidemment ces raisons qui expliquent l'importance des pas supplémentaires à réaliser (cf. Chapitre 1).

Il est clair que la crise et l'impact des différentiels de demande interne entre les PM et leurs voisins développés qui rend plus audacieuse et difficile la conquête des marchés de ces pays (et plus aisée celle des marchés domestiques par l'étranger) n'est pas un facteur très favorable à l'accélération de ces politiques aujourd'hui. Cela explique que plusieurs pays aient d'une façon ou d'une autre réduits leurs ambitions dans la recherche de l'efficience allocative au risque de retarder la mise en place d'un nouveau régime de croissance.

Le déplacement de la frontière technologique

La seconde composante de l'augmentation de la contribution de la PGF à la croissance est le déplacement de la frontière technologique par des sauts dans l'innovation des produits, des procédés, de l'organisation et par la mise en œuvre de processus d'apprentissage permettant de conduire à de la croissance endogène. Dans ce cas, chaque unité d'input ou de facteur produit davantage là où elle est. Ce mécanisme suppose une certaine maturité du système économique et social et est naturellement la cible des politiques volontaristes. Lorsque l'on parle de déplacer la frontière technologique, on parle d'installer une économie fondée sur la connaissance, chose que la plupart des pays méditerranéens tentent aujourd'hui de mettre en œuvre explicitement. En particulier la Tunisie, la Jordanie, l'Égypte, le Maroc et la Turquie.

Les travaux des économistes ont montré que ces deux approches ne sont pas toujours immédiatement compatibles. La recherche de la croissance endogène nécessite de bonnes infrastructures qui peuvent être sous-utilisées pendant un certain temps, des investissements dans l'éducation et la formation qui ne donneront de résultats qu'à moyen, long terme. Quant aux dépenses de recherche visant l'innovation, elles mettront également du temps à se transformer en valeurs marchandes et supposent que les innovations aboutissent à des produits consommables et que la demande pour ces produits soit suffisante. Il s'agit donc de temps longs, difficiles à supporter en période de raréfaction des ressources publiques, qui sont plutôt d'origine interne car ils concernent l'installation de processus de croissance endogène.

II.2 Comment renforcer la complémentarité entre les impulsions externes et internes en faveur de la PGF ?

Nous disposons aujourd'hui d'un nombre si impressionnant de travaux empiriques menés à partir des enquêtes entreprises dans le monde sur les raisons qui concourent à l'augmentation de la productivité, qu'il est impossible de les intégrer dans une conception unifiée. Cela a l'inconvénient de rendre difficile la hiérarchie des causes, mais l'avantage de laisser une marge d'indétermination sur laquelle peuvent se poser des politiques adaptées au contexte de chaque pays (cf. Chad Syverson, 2010).

Ce qui ressort d'une manière générale de ces travaux est que la productivité globale augmente lorsque l'économie s'ouvre, laisse jouer les lois du marché des produits (c'est moins clair pour le marché des facteurs), est flexible car elle facilite l'entrée et la sortie des entreprises du marché (cf. Khalid Sekkat, 2010, pour l'analyse des effets des entrées-sorties sur la productivité), a une forte capacité d'innovation et avance en ligne au sens où les éléments les plus dynamiques entraînent le reste de l'économie. Se crée ainsi un climat propice à la recherche de performance et à l'imagination qui tire vers le haut l'ensemble de la société. Les points qui font l'objet d'un consensus général sont : d'une part, l'existence d'éléments moteurs qui jouent partout dans le monde, d'autre part, une très forte hétérogénéité des réponses des entreprises aux impulsions données par ces éléments. Cela veut dire qu'il faut à la fois reconnaître le rôle des facteurs de changement et différencier les actions de façon à rendre les réponses plus abordables compte tenu du contexte dans lequel opèrent les entreprises.

Dans ce cadre général, on distinguera ici quatre points critiques qui peuvent expliquer pourquoi la même politique peut ne pas donner le même résultat au niveau du secteur ou de l'entreprise.

La première question concerne le niveau de la demande. Si le niveau de la demande finale est insuffisant (cas général des périodes de rééquilibrage budgétaire) les taux d'utilisation des capacités baissent et, naturellement, la productivité enregistre ce mouvement. Par ailleurs, il y a une partie de l'augmentation de productivité qui est naturellement induite par la croissance de la demande dans la mesure où elle place l'entreprise dans une logique d'apprentissage. Pour des raisons techniques, la plupart des travaux empiriques sur la question se centrent sur les questions liées à l'offre du fait du manque d'informations sur les prix des produits pris individuellement et sur les capacités. Des travaux récents (P. Augier et Marion Dosis, 2010; Foster et al., 2010) confirment cependant l'importance de la pression de la demande et soulignent le rôle de l'extension du marché. On retrouve là une évidence que la période d'expansion avant crise avait masquée. Quand la demande est faible du fait des plans d'austérité, la productivité baisse si l'on veut maintenir les capacités installées (en particulier l'emploi).

La seconde question est celle des économies d'échelle. En dehors de l'efficacité allocative qu'elle accroît, l'ouverture augmente la taille du marché auquel les entreprises peuvent accéder et permet donc des économies d'échelle si les entreprises peuvent grossir. Ce mécanisme qui concerne le secteur des biens échangeables doit normalement conduire à la réduction, voire à la disparition des entreprises non-compétitives et à l'augmentation concomitante des entreprises compétitives. Ces dernières vont bénéficier de rendements croissants, ce qui, du point de vue de la productivité, a le même effet qu'un déplacement de la frontière technologique. Ici l'évolution de l'environnement institutionnel est indispensable. Nous savons que l'entrée et la sortie du marché doivent être facilitées par les règles de

création et de fermetures des entreprises, que la mobilité du travail doit être plus grande, et mieux traitée (par la formation et les reconversions), que les facilités financières permettant aux entreprises compétitives de se développer doivent être disponibles. Il reste qu'en période de crise l'ensemble de réformes proposées classiquement (par ex. dans "Doing Business") doit être hiérarchisé en fonction d'une stratégie vis-à-vis des gagnants et des perdants (à condition qu'ils soient clairement identifiés ce qui n'est généralement pas le cas). En outre, le gain net de l'ouverture doit être évalué et les différences entre secteurs et entre marchés doivent être prises en compte. On voit bien, dès lors, que la période actuelle nécessite des stratégies plus fines que l'adoption d'un cahier des charges de réformes institutionnelles indifférenciées dont on ne connaît pas l'impact individuel. Ce sont ces raisons qui expliquent le mieux le renouveau de politiques volontaristes plus ciblées et qui font dire à plusieurs gouvernements de la Méditerranée, qu'en cette période, l'adoption de politiques industrielles fondées sur des bases nouvelles, est le meilleur antidote au retour du protectionnisme.

La troisième question concerne le « between » c'est-à-dire le rôle du système relationnel qui lie les entreprises entre elles. Ici deux éléments sont fondamentaux : d'abord, l'installation de la concurrence sur le marché des produits, ensuite, le développement d'externalités et d'effets d'entraînement entre grandes entreprises et PME-PMI.

La concurrence est un élément désormais incontestable de la croissance de la productivité (en même temps que de la baisse du prix des produits). Les études montrent notamment sur les pays d'Europe de l'Est et d'Asie Centrale (Sandra Ospina et Marc Schiffbauer, 2010) que ceux qui ont opéré des dérégulations favorisant l'entrée de nouvelles firmes sur le marché et créé ainsi des pressions concurrentielles ont eu des gains de productivité sensiblement plus élevés. On observe même qu'il s'agit sans doute de la raison la plus nette des gains de productivité, dans la mesure où le pas des réformes dans les autres secteurs a été sensiblement le même dans ces pays. Il reste, cependant, une question de plus long terme. Est-ce que l'accentuation des pressions concurrentielles ne va pas limiter les dépenses en R&D et dissuader les entreprises de prendre des risques dans la mise en œuvre d'une politique d'innovation ? Ces comportements qui ont été identifiés dans les pays développés suggèrent que la combinaison la plus efficace est une dérégulation qui permette d'accentuer les pressions concurrentielles ce qui engendre des gains de productivité, accompagnée d'une intervention publique plus marquée en faveur du soutien aux dépenses de recherche-développement. Plus généralement, devant la lenteur nécessaire pour installer des marchés concurrentiels des produits (lenteur due, notamment, à la nécessité de gérer les ajustements sociaux) on a pu recommander (Dani Rodrik, 2009) que dans le contexte actuel on subventionne plus directement la production de biens échangeables en maintenant le niveau du taux de change nominal. L'idée pertinente est qu'on voit mal comment, dans cette période où les pays industrialisés doivent remédier à leurs déséquilibres de balances courantes, les pays en développement pourraient fonder leur croissance sur une recherche de surplus exportables soutenue par des politiques allant à marche forcée vers la libéralisation du marché des produits. Cette libéralisation des marchés que tous les économistes considèrent comme nécessaire, se fera d'autant mieux selon Rodrik (2009) que l'on subventionnera la production de nouveaux biens échangeables en maintenant les parités.

La densité du secteur des PME, de même que leur capacité de développement, est essentielle pour une avancée en ligne de la productivité. Jouent là les relations entre elles et celles qu'elles ont avec les grandes entreprises, en particulier les filiales de multinationales implantées dans le pays. Plusieurs éléments importants ont été relevés par les études pour renforcer le système des PME : l'existence de pôles industriels qui ne soient pas des enclaves et dans lesquels elles sont représentées, le développement d'une capacité à intégrer les technologies nouvelles, une amélioration de la qualification des dirigeants, le passage à des formes d'organisation moins familiales. Un élément qui semble jouer un rôle particulier dans les pays méditerranéens est l'allocation du crédit. C'est ainsi que l'on a pu observer sur le Maroc que l'une des causes principales qui différencie la productivité des entreprises est leur accès au crédit (Augier et al, 2010). Cette question est décisive, dans la mesure où elle conditionne, non seulement l'efficacité de l'allocation du crédit, mais également la possibilité pour les PMI-PME de croître.

La quatrième question concerne la pénétration de l'économie fondée sur la connaissance. Il s'agit d'une orientation générale qui passe par les réformes institutionnelles, le développement du secteur des TIC, l'amélioration de l'éducation et de la formation, l'innovation. De ces points de vue, les PMF sont, d'une façon générale, encore sensiblement en retrait (Jean-Eric Aubert, Jean-Louis Reiffers 2003).

Si l'on prend l'indice de développement de l'économie de la connaissance développé par la Banque Mondiale ("knowledge economy index"), et si l'on excepte Israël qui est dans le peloton de tête (22ème), on relève que les PM se placent entre la 50ème et la 100ème place mondiale. La Turquie, pays le mieux placé, est 53ème, suivi de la Jordanie (62ème), du Liban (66ème), de la Tunisie (71ème), de l'Egypte (83ème), du Maroc (90ème) de l'Algérie et de la Syrie (autour de la 100ème place). En gardant à l'esprit toutes les limites de ce genre d'indicateurs, on peut souligner le gain de places sensibles de la Turquie, de la Jordanie, de la Tunisie, et du Maroc.

Parmi les challenges les plus importants auxquels les PM sont confrontés de ce point de vue, on peut citer :

- ✓ La faiblesse des investissements en science et en technologie et l'insuffisance des infrastructures dans les technologies de l'information et des télécommunications, même évalués à partir des standards des pays en développement,
- ✓ Le faible rendement de ces investissements en termes de brevets et de productions scientifiques,
- ✓ La déconnection des ingénieurs et scientifiques formés localement avec les demandes du marché du travail local. Ce qui a pour résultat de conduire à un chômage considérable des diplômés,
- ✓ Une faible relation entre dépenses d'éducation et croissance. Malgré des dépenses en éducation et en formation importantes, la qualité de l'éducation est insuffisante et son contenu reste peu adapté à la demande du marché du travail,
- ✓ Une insuffisante capacité à absorber la technologie disponible mondialement.

Il s'agit de quelques points mis en évidence dans toutes les études sur la région qui s'insèrent dans une problématique plus large qui est celle du dynamisme d'ensemble des sociétés concernées. Il est souhaitable que cette question soit considérée dans son ensemble, car si tout le monde s'accorde sur la nécessité d'aller dans la direction de l'économie de la connaissance, le pilotage est encore parcellaire et centré sur quelques administrations. Pour aller plus loin un dispositif interministériel paraît nécessaire compte tenu du nombre de secteurs concernés.

CHAPITRE V. DES ACTIONS STRUCTURELLES A OPTIMISER

Différents indices laissent à penser que la crise ne sera pas neutre sur les conditions futures de la croissance et sur le système d'interdépendance mondial. Du côté des pays industrialisés, il y a de fortes tendances (notamment en Europe et aux Etats-Unis) pour un retour vers des politiques structurelles. C'est également le cas des principales économies émergentes, comme la Chine qui s'est clairement engagée dans ce processus depuis plusieurs années.

S'ils ne veulent pas prendre un retard accru, les PMF doivent également s'engager dans des politiques visant à développer leurs avantages comparatifs et à en produire de nouveaux. Cependant, tout indique qu'ils ne doivent pas le faire en renonçant à leur stratégie d'ouverture et de libéralisation des marchés.

Dans l'ensemble, les PMF ont mis en place divers plans d'action structurelle qui vont au-delà de la « mise à niveau » qui était le maître mot des années 90. Il s'agit désormais de parler « d'émergence » ce qui manifeste clairement la volonté d'être partie prenante au nouveau modèle de croissance mondial qui se met en place. Le FEMISE considère que les difficultés liées à la crise et les fragilités évoquées plus haut ne doivent pas remettre en cause ces politiques et, qu'au contraire, elles doivent être appuyées par l'UE et la FEMIP.

L'objet du présent chapitre est, en premier lieu, de situer le cadre intellectuel de ces politiques, en second lieu, de présenter un bref état des lieux des politiques structurelles suivies, enfin, de proposer un certain nombre d'axes stratégiques et de garde-fous.

I. Un contexte qui pousse à la résurgence des politiques structurelles

I.1 Le contexte

Un pragmatisme économique s'installe marquant la renaissance des politiques publiques. Le marché reste une priorité, mais l'exportation est aussi affaire d'organisation publique dans un contexte où il faut pallier les inefficacités d'information et de coordination. Les politiques structurelles qui se redessinent sont donc différentes du volontarisme d'après guerre, il ne s'agit plus de substituer des productions locales aux importations, mais de développer de nouveaux avantages comparatifs dans la production de biens échangeables. Ceci est d'autant plus opportun, aujourd'hui, que la demande extérieure est plus faible.

Trois remarques justifient ce pragmatisme :

1) Plus de deux décennies d'actions de stabilisation, de politiques de stérilisation et de retours aux grands équilibres macro se sont écoulées, sans que la volatilité de l'économie globale n'ait diminué. En outre, la crise actuelle touche le plus fortement les pays développés, ceux censés appliquer de façon la plus satisfaisante les préceptes des politiques de stabilisation. Par ailleurs, on observe que le principal moteur de croissance dans les pays émergents reste une demande interne (consommation et investissements) soutenue (cf. Brésil par ex.)

En second lieu, dans les pays développés, notamment en Europe, comme dans les pays en développement, l'augmentation régulière du gain net (PIB) ne s'est pas traduite par une diminution équivalente du chômage et de la pauvreté. La convergence des revenus par tête moyens entre les pays a été accompagnée d'une divergence interne à cause de l'augmentation des inégalités. Ainsi, au Maroc par exemple, une croissance de quatre points réduit seulement de deux points le nombre de pauvres ce qui signifie que l'inégalité (vue par exemple à partir de l'indice de Gini) augmente de deux points.

Encadré 5. Un point de vue en faveur du retour des politiques industrielles

Il existe un risque que la nouvelle croissance soit moins favorable aux pays en développement, en effet, la croissance des échanges internationaux sera probablement moins forte. A cela s'ajoute un financement extérieur disponible plus faible et la nécessité pour les pays développés qui ont d'importants déficits courants de les résorber.

Le problème est donc de concilier l'exigence de stabilité économique globale qui impose d'éviter les importants déficits courants avec la nécessité pour les pays en développement et les pays intermédiaires d'avoir une croissance forte dans la production des biens échangeables. Cela veut dire qu'avoir pour stratégie centrale de compter sur la conquête de nouvelles parts de marché dans les pays développés pour favoriser la convergence des pays en développement est illusoire.

Pour autant, il y a, selon Dani Rodrik, un moyen d'assouplir la contradiction entre la recherche d'excédents commerciaux pour tirer la croissance et la nécessaire correction des déséquilibres. La solution est d'encourager directement la production de biens échangeables dans les pays en développement, tout en bénéficiant d'une demande domestique pour ces produits.

Les arguments évoqués sont les suivants :

- ✓ *Le surplus commercial qui provient en général d'un taux de change sous-évalué a l'avantage de subventionner la production de biens échangeables, mais en même temps l'inconvénient de taxer la consommation domestique de biens échangeables. Il est donc logique de subventionner directement la production nationale de ces biens sans diminuer leur consommation.*
- ✓ *Des pays comme le Japon, la Corée du Sud, la Chine ont développé leurs capacités industrielles et sont d'après Dani Rodrik devenues des superpuissances industrielles par leur volonté nationale, bien davantage que par leurs dotations : « les pays pauvres deviennent riches en produisant ce que les pays riches produisent ».*
- ✓ *De bons fondamentaux sont nécessaires, à condition de les interpréter de façon large et ne pas les réduire à une liste de politiques comme dans le consensus de Washington ou dans les listings de critères des benchmarks.*
- ✓ *Ce qui limite la croissance ce n'est pas essentiellement l'accès à la finance internationale, mais la faible rentabilité privée de la production de biens échangeables.*
- ✓ *L'effet des différences de pression des demandes internes sur les termes de l'échange joue en défaveur des pays qui ont la demande la plus forte.*

La solution proposée est :

- ✓ *Ne pas hésiter à subventionner des politiques industrielles visant à développer la production de biens échangeables, notamment celle qui porte sur les nouvelles activités et les nouveaux produits qui font l'objet de l'échange international.*
- ✓ *Au lieu de chercher à avoir des taux de change sous-évalués pour gagner des parts du marché international et générer des surplus, il faut accepter des taux de change nominaux plus élevés qui pousseront l'offre de produits industriels échangeables et seront neutres du point de vue de l'équilibre commercial,*
- ✓ *Le principal frein ici est la réglementation de l'OMC, mais indique D. Rodrik « si la nécessité d'une telle stratégie n'est pas reconnue et si les règles commerciales sur les subventions sont appliquées de manière aveugle nous allons probablement être confrontés à une forte pression dans les relations économiques internationales.... Si l'on restreint l'espace politique pour les politiques industrielles, on aura la conséquence non voulue de promouvoir le protectionnisme ».*

Rodrik, Dani (2009) « Growth after the crisis », Harvard Kennedy School, paper prepared for the Commission on Growth and Development, Mai.

2) La réponse généralement apportée à la crise actuelle n'a pas pris la forme d'une modification de la gouvernance mondiale, ni d'une action plus soutenue vers l'ouverture des marchés. On a en fait assisté à une multiplication de plans industriels nationaux ou régionaux, ciblant tel ou tel secteur (banque, automobile etc.). Il apparaît donc que la réponse à la crise s'est faite en grande partie par l'action publique et les plans nationaux, sans pour autant remettre en cause la primauté du « marché ».

3) L'impact de la crise sur les différentes régions crée des différentiels de dynamiques et d'anticipations. Ainsi, certains vont même jusqu'à penser que les pays en développement vont devenir les nouvelles locomotives de la croissance de l'économie mondiale (cf. Banque Mondiale). Mais, pour aller dans ce sens, il faudra mettre en place une stratégie et modifier rapidement certaines conditions initiales handicapantes. On prendra ici le parti pris de considérer que cela peut se réaliser au travers de politiques structurelles correctement pensées et appliquées qui offriront aux PMF une fenêtre d'opportunité nouvelle.

I.2 La rationalité des politiques structurelles dans ce nouveau contexte

L'actuel paradigme dominant, que l'on peut rassembler sous le terme « croissance orientée exportation/secteur privé » (private sector Export-led growth), repose sur le fait que ce sont les firmes les plus efficaces qui disposent des meilleures ressources nationales, ce qui leur permet d'être compétitives à l'international, et de gagner des parts de marché sur les entreprises étrangères concurrentes. Etant parmi les plus efficaces à l'international, elles sont à fortiori efficaces dans l'économie nationale.

Les autres compétiteurs nationaux, pour exister sous la pression de la concurrence nationale, sont obligés d'atteindre également de haut niveau d'efficacité et de rentabilité. C'est ainsi que toute l'économie nationale se trouve dans un cercle vertueux, dont le moteur est la concurrence entre acteurs qui se disputent les facteurs de production. C'est schématiquement le fondement des recommandations générales de politiques économiques émises envers les pays en développement : « améliorez votre cadre des affaires, de façon à générer un jeu optimal de marché, et vos entreprises deviendront compétitives au niveau international. Soyez ouverts et vos entreprises gagneront des parts de marchés sur les marchés internationaux. Organisez la concurrence entre acteurs privés sur vos marchés locaux et l'émulation profitera à l'ensemble des entreprises ».

Comment reproduire ces « succès » ? Comme on l'a dit, le contexte global et la gouvernance mondiale ont profondément changé depuis un demi-siècle et les pays asiatiques dont l'exemplarité en matière de politiques structurantes est souvent soulignée, ont bénéficié de circonstances favorables voire exceptionnelles que la période actuelle n'offrira pas aux PMF (M. Noland & H. Pack, 2008).

Chaque pays a désormais un premier mix à trouver entre libéraliser pour réduire les distorsions qui gênent l'allocation factorielle, d'une part, et intervenir de façon appropriée pour transformer les structures, réduire les vulnérabilités et améliorer la distribution des bénéfices de la croissance, d'autre part. Et un second, entre répondre à l'exigence de stabilité économique et intervenir (y compris en mobilisant des fonds publics) pour créer les conditions d'une croissance plus forte par un soutien de la demande. Il est clair que la réalisation de ces mix est partout difficile compte tenu des contradictions en leur sein. La contradiction, entre l'allocation optimale des ressources et l'intervention publique, et la contradiction entre un engagement financier public lourd et la stabilité. Mais, nous savons que même des effets statiques sous-optimaux du point de vue de l'allocation des ressources (détournements de trafics dans les unions douanières par ex.) peuvent être largement compensés par les effets dynamiques des grands marchés (économies d'échelle, transferts de technologie) soutenus par des politiques de convergence.

Il est également établi qu'il n'y a guère d'intérêt à ce que l'Etat intervienne dans l'économie en possédant en totalité des firmes de production car cela est générateur de distorsions. Par contre, son intervention en partenariat avec le privé est une voie d'avenir. Celle-ci peut se concevoir dans le

soutien au développement de nouvelles activités, en particulier celles qui nécessitent une forte dose d'apprentissage, en vue d'accroître la diversification de l'économie.

La question n'est donc pas l'action publique, mais le choix d'une intervention permettant le développement de nouveaux avantages comparatifs sans créer de comportement de chasseurs de rentes.

I.3 Quel Contenu ? : Un Etat stratège qui développe des externalités

La mise en place de politiques structurantes s'avère bien plus compliquée qu'une liste de mesures à appliquer mécaniquement. Lorsque les blocages sont inhérents à seulement une « partie » de l'économie, c'est cette partie qui doit être ciblée par l'action structurelle.

En Méditerranée, dans beaucoup de secteurs d'activités, l'agroalimentaire ou le textile qui concentre une part dominante des activités manufacturières des PMF, les entreprises familiales sont de taille modeste. Elles se situent, par ailleurs, dans des rapports de concurrence directe sur des activités de marché impliquant peu d'actifs spécifiques (Cf. Williamson, 1985). Dans ces positionnements, les stratégies coopératives sont évidemment improbables.

Un des objectifs des organisations productives est donc d'acquérir les nouvelles tailles critiques du marché global. L'obtention d'économies d'échelle par des processus impliquant des fusions ou acquisitions est encore difficile en Méditerranée. A l'exception, de la Jordanie et d'Israël où la capitalisation boursière rapportée au PIB atteint respectivement 189 % et 130 % en 2008, le mécanisme du marché boursier est encore sous-développé et son utilisation en qualité d'instrument au service des restructurations industrielles relativement limitée¹¹. Les taux de capitalisation étaient, par exemple, de 13% seulement en Tunisie, 34% au Liban, non significatifs en Algérie et en Syrie.

Contexte aggravant, du fait notamment des inefficacités de marché, les banques commerciales rechignent à aller de l'avant dans l'appui aux réformes structurelles. Potentiellement, l'intensification de la coopération entre les firmes peut donc constituer un moyen alternatif concourant à la réalisation potentielle des avantages d'économies d'échelle précités. Néanmoins, la coopération émerge difficilement. La création est, par exemple, coûteuse et incertaine. La propension naturelle des entrepreneurs est plutôt de copier et d'imiter, en un mot de capter une partie de la rente des *first movers* qui diminue d'autant le rendement privé de l'innovation.

L'Etat peut aider à la réalisation des solutions coopératives socialement profitables. Il ne s'agit pas d'imposer une logique de coopération, mais de l'éveiller entre les agents privés et partenaires publics. L'Etat est l'acteur probablement le plus qualifié pour jouer ce rôle de facilitateur, pour stimuler le dialogue avec les entreprises et passer des partenariats de financement avec des bailleurs de fonds internationaux. Les fonds de la BEI, les ressources au titre de la FEMIP sont de ces initiatives qui réduisent les inefficacités de marché au niveau de l'accès au financement ou de la coordination, notamment par le développement des infrastructures.

Associés à des objectifs d'assainissement et de restructuration, les programmes de « mise à niveau » auxquels ont été associés les fonds MEDA de l'Union Européenne ont eux aussi rempli des fonctions similaires (Cf. *infra*). Hausmann *et al* (2008) ont posé les principes généraux d'un renouvellement des politiques structurelles. Ils suggèrent, par ailleurs, que l'évaluation des politiques publiques devrait moins reposer sur le choix des instruments (cf., subventions, taxes, sélectivité du crédit aux entreprises) que sur la capacité de l'Etat à résoudre les problèmes de coordination et d'information, à initier des collaborations stratégiques. Les questions à régler sont donc en relation avec les intrants qui

¹¹ La capitalisation boursière moyenne des pays FEMIP est passée de 32 % en 2000 à 110 % en 2007. L'émission de nouvelles actions et les entrées en Bourse ont été d'une ampleur bien moins considérable et les marchés boursiers des pays partenaires méditerranéens se caractérisent en général par un petit nombre de sociétés cotées qui sont, pour la plupart, de grandes entreprises privatisées (Cf., Rapport FEMIP, 2009).

sont potentiellement des obstacles à la productivité (PGF). C'est le cas des services publics relevant de la logistique, de la fourniture d'énergie ou de la certification sanitaire, mais également de la formation des individus. L'Etat peut produire ces services par lui-même, mais il peut aussi mobiliser le spectre des partenariats public-privé, il doit développer une capacité d'écoute et se tenir prêt à répondre sélectivement aux demandes d'interventions privées compatibles avec la compétitivité sur le marché international.

Le développement territorialisé est un des points d'application de la politique structurelle. L'Etat s'attache simultanément à réduire les inefficacités conventionnelles du marché et à stimuler les initiatives porteuses de diversifications et d'élévation dans le degré de sophistication des produits exportables. L'idée qu'en un lieu donné l'Etat puisse accompagner les agents dans leurs efforts de développement n'est pas nouvelle. La notion de zone franche est ancienne, aujourd'hui relayée par des réalisations locales à plus fort enjeu coopératif comme les pôles de compétitivité, les parcs technologiques ou technopoles. Ces manifestations de développement territorialisé sont dynamiques, réduisent la distance à la coopération et font naître les conditions d'une internalisation des économies externes locales.

Le territoire a donc vocation à être l'objet d'interactions complexes entre les entreprises et les politiques économiques. Le territoire est ce lieu qui réunit les conditions de densité de population, d'infrastructures, d'« atmosphère industrielle ». Il apparaît comme un lieu de disponibilité de ressources « génériques » mais suscite aussi les créations de technologie et d'innovation de produits.

II. Les politiques structurelles des PMF : trop sectorielles, trop verticales

II.1 Une longue histoire de politiques structurelles

Historiquement, les pays FEMIP ont une longue tradition de « politiques industrielles », qui constituent le cœur des politiques structurelles, piliers de leur développement économique depuis le moment des indépendances. Ces politiques étaient principalement axées sur l'import substitution, la planification centrale et la protection tarifaire. Vers la fin des années 1980, ces orientations disparaissent sous la pression d'un consensus promouvant la stabilisation macroéconomique, la libéralisation des marchés et la concurrence comme principal horizon. Pour ce qui concerne au moins les pays méditerranéens, ce nouveau cadre ne s'est pas avéré suffisant pour permettre un développement à la hauteur du rattrapage nécessaire en termes de qualité de vie. De surcroît, comme on l'a dit, le contexte de crise a changé la donne.

Dans cette section, on reviendra en premier lieu sur les axes marquants des politiques actives des PM, puis on détaillera pour la plupart des PM les stratégies adoptées récemment. Une troisième section confrontera ces développements à la situation actuelle observée au travers du prisme de « benchmarks » internationaux qui reflètent la perception qu'ont les agents internationaux de la région, à défaut d'être intrinsèquement objectifs.

Les politiques actives en Méditerranée surviennent en même temps que les indépendances et la croissance industrielle mondiale. Elles commencent avec les vagues de nationalisation qui constituent un secteur industriel dominé par les entreprises publiques. La première grande caractéristique est que les actions menées sont essentiellement orientées vers la protection des secteurs de la concurrence internationale (barrières tarifaires, non-tarifaires, licences, etc.), de façon à faire émerger une industrie locale. La deuxième grande orientation, du fait des nationalisations, est que les politiques industrielles soient conçues rapidement et mises en œuvre par des entreprises publiques, qui forment quantitativement la majorité du tissu économique. Les PMF adoptent alors un cadre d'action qui se caractérise par les éléments suivants : action verticale de protection de secteurs sélectionnés et de préservation de l'organisation des marchés, action fortement empreinte du rôle social de l'Etat, avec des objectifs sous-jacents d'actions redistributives, éloignés de l'objectif initial industriel (Nabli, 2008).

Ces orientations entraînent des conséquences importantes : (i) les entreprises nationales sont « épargnées » par la concurrence internationale, ce qui les incite moins à entrer dans une course à l'efficacité, (ii) les entreprises publiques, principales cibles des politiques actives, bénéficient de distorsions de la concurrence au niveau national au détriment du secteur privé, quand elles ne sont pas en position de monopole, (iii) l'importance du secteur public dans la sphère productive a également entraîné un mélange entre économie et social, les entreprises devenant un élément important de la gestion sociale, que ce soit par l'emploi « garanti » ou encore par le recours aux budgets nationaux comme filet de secours pour couvrir les pertes, (iv) lorsque, au milieu des années 80, on songe à les déconnecter du Trésor Public en les rendant responsables de leur équilibre financier, l'on s'aperçoit que la plupart sont de facto dans une situation de solvabilité difficile et fonctionnent à des coûts supérieurs aux standards du marché mondial (en partie du fait d'une incapacité à se restructurer, du montant des charges hors exploitation dues à l'action sociale imposée, au prix des intrants importés etc.)

Dans la période d'expansion de l'économie mondiale, cette stratégie a permis de grands progrès sociaux et une forte croissance de la production (mais aussi de la productivité). Mais cela s'arrête au milieu des années 70 : la place des pays méditerranéens dans l'économie mondiale ne cesse plus de reculer, les progrès sociaux stagnent et l'on observe une détérioration des fondamentaux de l'économie et du niveau de productivité. Au milieu des années 80, les plans de stabilisation macroéconomiques se multiplient dans les pays méditerranéens en même temps que les plans de restructuration des entreprises publiques : il n'y a alors plus guère de place pour une action publique aussi intense que lors des décennies précédentes. Dans cette même décennie 80, d'autres régions émergentes combinent les politiques macroéconomiques de stabilisation avec des politiques structurantes d'une conception plus moderne : ainsi les politiques industrielles sont davantage orientées vers la promotion des exportations, la promotion du secteur privé, et un soutien plus horizontal à l'ensemble de la sphère productive. Cette modernisation des politiques méditerranéennes sera bien plus récente et n'interviendra que dans la deuxième moitié des années 2000.

Plusieurs études ont permis de comparer les politiques industrielles menées au cours des 20 dernières années en Egypte, au Maroc, en Turquie, notamment. En mettant en perspective avec les travaux sur les politiques actives mises en place en Asie et dans d'autres pays émergents, plutôt jugées comme ayant réussi à modifier dans un sens positif les tissus économiques, on retiendra pour notre objet que :

- (i) la question du besoin de politique « industrielle » ou active ne se discute pas, notamment dans le contexte des PMF qui ont un besoin impératif de diversifier leurs échanges (et leurs partenaires) ;
- (ii) les politiques mises en place ces deux dernières décennies n'ont guère porté leurs fruits, du moins en ce qui concerne la diversification productive et le niveau de productivité globale des facteurs.
- (iii) le contexte international et les conditions initiales de chaque économie influencent profondément les conditions de réussite, ce qui explique qu'il n'y ait pas une liste de recettes à suivre. Pour autant, on notera que les stratégies les plus efficaces partagent des points communs (Galal, 2008) : (a) elles se sont plutôt orientées vers de nouvelles activités, (b) elles se sont fondées sur des résultats tangibles et mesurables et non sur des « credo » ou convictions économiques, (c) elles ont offert des supports limités dans le temps de façon à inciter les entreprises à profiter du laps restreint pour préparer leur future compétitivité, (d) elles se sont attachées à soutenir des activités transversales comme la R&D, les crédits bonifiés ou la formation du capital humain, bien plus qu'une orientation verticale par secteur.

L'horizontalité des politiques structurelles semble d'une importance particulière. Les politiques industrielles dites verticales se focalisent d'abord sur l'aspect quantitatif de la production au sein des secteurs sélectionnés ; une politique horizontale s'intéresse davantage à la qualité des inputs tout au long de la chaîne de production (Nabli, 2008). Elle est donc présumée bénéficier potentiellement à

l'ensemble des firmes et contient des éléments liés à l'éducation, la formation professionnelle, les infrastructures, le transfert de technologie, etc.

Dans le cas des PMF, longtemps c'est le secteur public qui a profité des actions trop verticales. Il en a forcément résulté un comportement peu enclin à des réformes rapides de la part des employés publics, réformes qui ne pouvaient que dégrader leur statut. Face au faible développement économique des années 80 et 90, le secteur privé est devenu un acteur plus important, ciblé par les actions publiques. Mais, au lieu d'induire une baisse du « rent-seeking », on a pu constater qu'au contraire, le secteur privé, essentiellement composé de quelques grandes firmes face à une multitude de micro-firmes sans pouvoir de représentation, était devenu un soutien au système vertical (Nabli, 2008).

Une des principales difficultés liée à la mise en place de politiques horizontales y compris par la politique du taux de change dont le caractère actif implique une distorsion « positive » en faveur du secteur des biens échangeables, réside dans la nature du soutien qu'elle trouve dans la population. En effet, toute politique active a ses gagnants et ses perdants. C'est la raison pour laquelle on a toujours tendance à privilégier les actions verticales, quitte à les enchaîner les unes après les autres, plutôt que les politiques horizontales qui touchent davantage de population et qui nécessiteraient de préciser les effets redistributifs ultérieurs.

Il existe néanmoins des politiques horizontales qui ne souffrent pas de ces difficultés et qui devraient désormais faire l'objet d'une attention particulière : mise en place d'une économie de la connaissance, incitation au développement d'activités d'avenir, politiques urbaines ou d'aménagement ciblées, politiques de santé etc.

II.2 Les développements récents par pays

Maroc : vers l'émergence

En matière de politique industrielle, l'expérience qu'a connue le **Maroc** présente certaines analogies avec celle des pays les plus avancés de la région. On y retrouve les éléments générateurs, dérivés de la Déclaration de Barcelone (1995) : signature d'accords internationaux, mise en place du libre échange, programme de « mise à niveau » pour élever la productivité, notamment par de meilleurs choix technologiques. Ces analogies ne sont pourtant pas sans limites. L'expérience marocaine a connu d'importants contretemps. Au moment de son lancement, en 1998, le programme de développement du secteur privé Euro Maroc Entreprise (EME) a été largement soutenu par l'Union Européenne, mais avec un taux d'utilisation des fonds disponibles qui est demeuré très faible jusque dans les premières années de la présente décennie. Selon la Banque mondiale (2006), le montant de ressources décaissées jusqu'à 2005 ne dépassait pas 14 millions d'Euros alloués sur 85 entreprises bénéficiaires principalement dans le secteur du textile et de la chimie. En 2004, un nouveau programme qui s'intitule « Modernisation des PME » prend la relève pour la période 2004-2008 avec pour objectif d'appuyer le développement et la modernisation des PME.

Les raisons du gap initial d'intérêt et d'efficacité pour les programmes de modernisation sont en partie liées au manque d'appropriation par le secteur privé et à la place de l'Etat dans le développement. Cette place a été structurellement moins prégnante par exemple qu'en Tunisie, où le volontarisme affiché dans l'élaboration et l'exécution de plans indicatifs ont été les marqueurs de l'interventionnisme. Dès l'origine, l'Etat tunisien a conçu et piloté le programme de mise à niveau. Au Maroc, l'action a été beaucoup plus libérale, davantage tournée sur la correction des inefficacités traditionnelles du marché et notamment sur les difficultés d'accéder au crédit. Dans les années quatre vingt-dix, le développement du tourisme est une des priorités des pouvoirs publics. L'*Accord cadre Vision 2010* dessine les contours d'une politique stratégique qui s'attaque aux inefficacités de coordination. Les résultats du « plan azur » sont plus que probants, même si le Maroc demeurera en retrait des objectifs de 10 millions de touristes qu'il s'était assigné sur l'horizon 2010.

Avec le gouvernement de Driss Jettou (2002-2007), la politique industrielle prend une nouvelle dimension par le biais du Ministère du commerce de l'industrie et de la mise à niveau de l'économie.

En 2002, un Comité national de mise à niveau (CNMN) est créé pour adopter notamment une série de mesures concernant le cadre institutionnel, les procédures administratives, les infrastructures d'accueil dans les administrations, l'environnement des entreprises, ou encore la fiscalité. Le pilotage et la coordination du volet assistance technique ont été confiés à l'agence nationale pour la promotion de la PME (ANPME). En 2003, le Fonds national pour la mise à niveau (FOMAN) est institué, outil de cofinancement destiné à réduire les inefficacités du marché financier et permettre ainsi l'élévation de la productivité des entreprises.

Parallèlement aux initiatives de mise à niveau, sur Tanger, le Maroc a institué un système de zone franche qui est destiné à compenser les surcoûts inhérents aux inefficacités de marché comme de la politique économique. Plus de 60% des organisations ayant trouvé place dans cet espace sont étrangères et relèvent de secteurs variés tels que le textile et le cuir, les matériels électriques et composants électroniques, les pièces mécaniques ou même les services offshore comme les centres d'appel. Dans cet espace économique, les entreprises bénéficient d'incitations fiscales et d'un avantage géographique, car au plus près de l'Europe. Elles bénéficient également d'une qualité d'infrastructures que le gouvernement rend évolutives en fonction des besoins des entreprises, notamment pour la fluidité du transport, réduisant ainsi les défaillances de coordination. Une étude de la Banque mondiale (2006) a fait état des succès de cette zone franche, notamment en termes d'emplois, environ 20 000 créations depuis 2001. Une restriction à ce commentaire peut tenir à la diversité des activités représentées. L'hétérogénéité ne facilite pas la dynamique de coopération, malgré les relations verticales qui peuvent exister entre les entreprises, et le processus d'innovation est limité en raison d'un manque d'adossement à des institutions de formation et de recherche. D'une certaine façon, la logique conglomérale a primé la structuration horizontale (sur le produit) ou verticale (sur le processus de production), seules en accord avec la formation de spécialisations.

C'est sans doute une des explications de l'inflexion stratégique observée, fin 2005, avec le lancement officiel du programme « émergence ». L'objectif initial est de redynamiser l'économie marocaine en se fondant sur deux piliers principaux :

- (i) le renforcement du tissu industriel marocain et l'accroissement de sa compétitivité;
- (ii) la promotion de nouveaux secteurs prometteurs pour lesquels le Maroc est censé disposer d'avantages compétitifs. Ce sont sept secteurs qui ont été considérés comme stratégiques et porteurs, qui devraient en 2015 représenter 70% de la croissance industrielle, avec un impact annuel en termes de croissance du PIB de 1,6 % et la création de 400 000 emplois. Il s'agit des secteurs de : l'Offshoring, de l'Automobile, de l'électronique de spécialité, de la transformation des produits de la mer, de l'Aéronautique, du Textile et cuir, fast fashion et co-traitance et de l'Agroalimentaire. Le support à ces secteurs repose sur un package « traditionnel » comprenant la création de zones et plateformes industrielles dédiées, un cadre incitatif attrayant ainsi qu'un programme de formation intégré.

La stratégie clairement suivie dans ce programme est la diversification de la production de biens échangeables, au-delà des activités manufacturières les plus traditionnelles (textile, agro-alimentaire, pièces automobiles), y compris dans le secteur des services, pour soutenir une croissance durable et dynamique de l'emploi. Dans la ligne de ce qui a été évoqué plus haut, il s'agit donc d'orchestrer le basculement sur de nouvelles activités stratégiques, en concertation étroite avec le secteur privé, de créer un univers de production permettant l'apprentissage aux meilleurs standards technologiques. Par cette politique volontariste, le Maroc entend tirer le plus largement possible avantage de sa proximité de l'Europe et des opportunités des Accords de libre échange, notamment ceux signés avec l'Union Européenne et les Etats-Unis. Le programme émergence est fondé sur la valorisation et l'amplification des acquis de la « mise à niveau ». Il identifie surtout de nouvelles activités stratégiques. Sept pôles de compétitivité ont été ciblés avec des implantations géographiques qui, tout en étant potentiellement multiples, ont pour effet de donner un marqueur à chacun des territoires économiques : (1) les services « offshores », appelés à se développer notamment sur Casablanca et Rabat, combinent les avantages géographiques avec la qualité du capital humain disponible ; (2) les zones franches comparables à celles de Tanger avec un ancrage sectoriel sur les pièces automobiles et électroniques ; (3) le secteur

de l'aéronautique ; (4) les pièces électroniques spécialisées ; (5) les industries agroalimentaires avec une multitude d'implantations envisagées sur Meknès-Fès, Ghareb, Souss Draa et le pôle Oriental ; (6) les produits de la mer et enfin, (7) la poursuite des actions de mise à niveau dans les secteurs du textile et de l'artisanat.

Dès 2006, ce plan est complété par un plan "Envol" qui cible quant à lui des secteurs plus modernes : la microélectronique, les biotechnologies et les nanotechnologies. Ces plans sont légèrement modifiés pour leur deuxième phase (2009-2015) dans un sens plus en accord avec les besoins de l'économie tels qu'ils sont identifiés dans ce rapport. « Émergence 2 » comporte 111 mesures organisées en 3 piliers :

(i) le développement de « métiers » mondiaux dans une approche sectorielle mêlant des industries capables d'attirer les capitaux étrangers (offshoring, automobile, aéronautique et spatial, électronique) et des industries traditionnelles d'avantages comparatifs pour le Maroc (l'agroalimentaire et textile et cuir). Ici l'action repose principalement sur la création de « plateformes industrielles intégrées » ainsi que la modernisation-réhabilitation (mise à niveau) de zones industrielles existantes.

(ii) l'amélioration de la compétitivité des PME notamment par l'amélioration de l'accès au crédit des entreprises, la création d'un fonds d'amorçage ou la création de « cités » de PME facilitant leur démarrage.

(iii) l'aspect ressources humaines, dont l'importance est sensiblement augmentée : il s'agit là principalement d'améliorer l'adaptation de la formation aux besoins de l'industrie, d'abord en introduisant des modules d'entreprises dans les cours des grandes écoles publiques, et en créant de nouvelles écoles (deux conventions ont été signées pour la création d'une école de métiers aéronautiques à Casablanca et une école d'ingénieurs en partenariat avec l'Ecole Centrale de Paris).

Dans leur conception, ces plans réussissent à regrouper plusieurs aspects susceptibles d'améliorer les résultats des politiques actives en particulier un accent mis sur les nouvelles activités et les nouveaux « métiers » et une approche plus horizontale intégrant des aspects sur le financement et sur les ressources humaines.

Tunisie : la modernisation

Des différents pays éligibles à la FEMIP, la **Tunisie** est sans doute un de ceux qui a été le plus réactif aux tendances longues et implications de la mondialisation. Le pays cultive, de longue date, les interventions publiques à travers une planification indicative qui a conjugué le volontarisme avec les exigences du marché. En 1972, un régime offshore a été institué, assorti d'incitations fiscales et financières qui ont été en partie à l'origine du développement du secteur textile. En 1985, puis en 1992, les incitations ont été rationalisées à des fins de stimulation des investissements directs étrangers de manière à favoriser le développement de biens échangeables par contournement du protectionniste. Cette politique a contribué à la participation aux réseaux de production automobile européens qui a entraîné une forte hausse des exportations de génie mécanique électrique. En 1996, les autorités ont lancé un programme de « mise à niveau » destiné à accompagner les conséquences de la création de la zone de libre-échange avec l'Union Européenne. Ce programme, articulé sur des objectifs de productivité et de compétitivité, a été à la fois fondé sur un principe d'adhésion volontaire, l'éligibilité des entreprises demeurant toutefois conditionnée par un potentiel de performance attesté par un audit externe de positionnement stratégique et de gestion.

Le Bureau de mise à niveau, une cellule *ad hoc* créée au Ministère de l'industrie, supervise l'exécution du programme pour le compte d'un comité de pilotage (COPIL) réunissant les représentants de l'administration, du système financier et des partenaires sociaux. Le programme a touché plusieurs milliers d'entreprises de taille très variable, y compris celles de moins de 10 salariés. L'intervention de ce programme a consisté à accorder aux entreprises présentant un plan d'investissement de mise à niveau une subvention variant de 10% à 70% en fonction du schéma de financement et du type d'actions entreprises. En 2005, plus de 50% de l'emploi de l'industrie manufacturière avait été couvert

par le programme. Au fur et à mesure de son déroulement, ce dernier a connu des innovations, notamment en 1999, avec un dispositif d'appui aux investissements technologiques prioritaires. En 2000, une nouvelle extension a consisté à inscrire les services en relation avec l'industrie dans les activités éligibles au programme. Enfin, en 2002, le Fonds de Développement de la Compétitivité (FODEC) a mis en place des facilités financières au profit des entreprises de moins de 50 salariés. L'analyse des bénéficiaires du programme suggère que les secteurs du textile et de l'habillement, mais aussi du cuir et de la chaussure, ont été présents dans le programme, davantage par le nombre d'entreprises et niveaux d'emplois concernés, que par les investissements induits, situation très différente de ce qui a été observé au niveau des industries de matériaux de construction, de céramique et du verre.

Du côté des derniers plans lancés, le cadre directeur est le PMI (Programme de modernisation industrielle 2003-2009). L'intérêt de ce programme est de pouvoir établir un bilan quantitatif. Il a concerné, à fin 2009, plus de 3 000 entreprises, et ce, pour un volume global d'investissements approuvés de près de 5 400 MD, dont 4 610 MD d'investissements matériels, et 745 MD d'investissements immatériels. Les chiffres enregistrés montrent une nette orientation des entreprises tunisiennes à partir de 2005 vers l'investissement immatériel qui faisait défaut à l'effort de mise à niveau en raison de l'engouement des entreprises pour les équipements et les investissements matériels. 1 311 entreprises, 47 institutions publiques/privées et 34 laboratoires ont été assistés par le PMI. Ce sont ainsi 47 079 hommes/jours d'expertise dont 28 023 nationale et 19 056 internationale qui ont été « investis » dans l'économie.

Cet aspect est directement relié à une stratégie nouvelle de dynamisation, où l'investissement matériel n'est plus la finalité unique. Cela permet de sensibiliser les entreprises (mais aussi les responsables politiques) à un schéma plus moderne de compétitivité internationale sensiblement orienté vers le développement des capacités d'exportations, par exemple en s'attachant à développer le système de propriété industrielle, à faciliter l'accès des petites et moyennes entreprises à des sources variées de financement et enfin à développer l'infrastructure de qualité. Ce qui importe dans cette optique, en particulier comme illustration du type d'action nécessaire à faire émerger une Knowledge Economy, est l'aspect structuration/changement de comportements et nouvelles dynamiques. Cette partie du plan tunisien indique ainsi par des bilans chiffrés, que cette politique active a été un véritable catalyseur de l'investissement immatériel. Elle a aussi mis en relief une approche en termes de métier et de compétence, et traduisant ces concepts sous forme d'actions structurantes et déterminantes pour la compétitivité des différents secteurs industriels notamment le coaching technique et le management de la qualité.

Les orientations futures tendent à prolonger et amplifier cette dynamique, avec un objectif orienté commerce international. Par exemple, en 2010 est prévu un nouveau programme d'appui à la compétitivité des entreprises et à la facilitation de l'accès aux marchés (Pcam) sur la période 2010-2013. Il est composé de deux volets, dont le premier s'adresse aux entreprises industrielles qui se sont déjà engagées dans le cadre du programme de modernisation industrielle (PMI). Le second volet est, dans les intentions, typique d'un ciblage en accord avec l'objectif global de dynamisation des économies : il porte en effet sur l'infrastructure qualité et vise à d'aider la Tunisie à conclure un accord de reconnaissance mutuelle avec l'Union européenne dans le domaine de la conformité industrielle, couvrant dans une première étape les produits électriques et de construction.

Etablir le bilan de l'expérience tunisienne de mise à niveau impliquerait de recourir à des analyses qui dépassent l'objet de ce chapitre. Mais les enquêtes du Bureau de mise à niveau ont pu mettre en avant la satisfaction des entrepreneurs avec des effets significatifs sur l'évolution des investissements, des exportations, des emplois, en particulier le recrutement de personnels qualifiés. Dire que le programme n'a connu que des succès serait toutefois excessif. En effet, si les deux tiers des entreprises sont satisfaites, la plupart ont pointé quelques problèmes. En 2006, à l'initiative d'un colloque organisé par le Bureau de la mise à niveau, l'Union Tunisienne de l'Industrie et du Commerce et de l'Artisanat (UTICA) critiquait tout à la fois les pesanteurs bureaucratiques, l'insuffisante attention portée aux investissements immatériels et l'appui financier toujours très limité des banques. C'est en

partie pour corriger ces faiblesses que le gouvernement avait lancé dès 2004, le programme de modernisation industrielle (PMI). Initié en coopération avec l'Union européenne, qui a participé pour 50 millions d'euros de fonds MEDA. Ce dernier insiste sur le volet assistance technique pour appuyer la création d'entreprises, mais également l'innovation et le renforcement de la qualité. Le PMI est par ailleurs actionnaire de la Société Tunisienne de Garantie (SOTG) qui contribue à couvrir en partie le risque de crédit alloué aux petites et moyennes entreprises.

L'innovation, la facilitation de l'accès au financement des entreprises, mais également l'attaque et la pénétration de nouveaux marchés extérieurs sont des orientations stratégiques pour les autorités publiques. Deux grands programmes attachés aux activités du Centre de Promotion des Exportations (CEPEX) ont d'ailleurs été lancés pour servir cet objectif : le Fonds d'accès au marché des exportations (FAMEX), qui subventionne notamment les coûts d'identification de marchés nouveaux, et le mécanisme de Garanties de Financement à l'Exportation Avant Expédition (GFEAE), qui encourage les institutions bancaires à aller de l'avant dans le financement du fonds de roulement des exportateurs émergents. Après de bonnes performances initiales le GFEAE a rencontré des difficultés d'exécution de ces missions tout comme d'ailleurs les autres programmes de portée plus générale. Mais quelles que soient les faiblesses constatées, la Tunisie a fait preuve d'une remarquable capacité à établir des évaluations critiques de sa politique industrielle, à agir de manière dynamique sur les points les plus sensibles du développement de l'exportation, même si les problèmes identifiés n'ont pas toujours trouvé les solutions les plus adéquates. Des habitudes de concertation et de partenariats public-privé ont été initiées ; elles sont à l'image de ce qui peut-être attendu de l'Etat moderne.

Les enseignements du programme de mise à niveau industrielle ont été mis à profit pour le tourisme et l'agriculture, à l'origine également d'externalités bénéficiant aux créations d'incubateurs d'entreprises et surtout aux pôles technologiques qui sont appelés à devenir les nouveaux leviers publics de la politique industrielle. Ces pôles sont des expressions du développement territorialisé, centré sur l'exploitation des avantages que confèrent la dotation naturelle en facteurs, la présence de compétences humaines. L'aménagement du pôle est à la charge de l'Etat et les risques associés au comportement d'innovation sont partagés avec les collectivités. En ce sens, le pôle se distingue de la zone franche, car plus spécialisé et avec des ambitions dynamiques qui vont au-delà de la correction des seules inefficacités de marché ou de la politique économique. Au total, le projet de création porte sur un réseau de technologie marine et 8 pôles technologiques, les premiers ayant été créés dans la proche banlieue de Tunis : El Ghazala (télécommunications, technologies de l'information) et Borj Cédria (énergies renouvelables, biotechnologie). Sur la base des études de faisabilité les initiatives suivront dans différents secteurs à Sousse (mécanique et électronique), Gammarth (cinématographique), Sfax (informatique, multimédia et télécommunication), Monastir (textile et habillement), Sidi Thabet (biotechnologies) et Bizerte (agro-alimentaire).

On notera enfin que la Tunisie intègre certains aspects importants des « bonnes stratégies industrielles », en particulier celui des indicateurs mesurables et des mesures transverses horizontales. A la lecture des objectifs du « plan 2009-2014 », ce ne sont pas des listes de secteurs qui sont présentées, mais des chiffres à atteindre dans l'industrie, objectifs parfaitement en accord avec les besoins de diversification mis en avant (par ex. : l'inscription, chaque année, de 300 entreprises supplémentaires, des secteurs de l'industrie et des services, dans le programme national de mise à niveau industrielle; l'obtention, par 700 entreprises supplémentaires, de certificats de conformité aux normes internationales; La réalisation de 17 500 normes accréditées en 2014, contre 10 400 actuellement; le doublement du nombre de nouveaux brevets d'invention, en vue d'atteindre 200 brevets au cours de la période 2010-2014, contre 90 pour la période 2005-2009 etc.).

L'Algérie et la tentation protectionniste

Engagée dans une logique d'économie planifiée, à la fin des années quatre vingt, l'**Algérie** a entrepris de profondes actions de restructuration pour la promotion d'une économie de marché ouverte aux initiatives privées et à la déprotection commerciale. C'est dans cette optique que le système productif a été soumis à des processus de désengagement public, plus de 400 opérations réalisées entre 2003 et

2007 sous la férule d'un Conseil de privatisation, et que fut lancé un programme de mise à niveau avec une expérience pilote, dès 1998. A travers la création, en 2000, du Fonds de Promotion de la Compétitivité Industrielle (FPCI), en coopération avec le PNUD et l'ONUDI, le Ministère de l'industrie et de la restructuration a travaillé à la finalisation d'un dispositif d'appui à l'amélioration de la compétitivité. Les coopérations en faveur du développement de la PME se sont ensuite élargies à d'autres partenaires, notamment la Banque mondiale, l'AFD (Agence Française de Développement), la GTZ et surtout l'Union Européenne avec le programme MEDA. Des initiatives nombreuses ont donc vu le jour et précédé de quelques mois la signature de l'accord d'association, en avril 2002, qui engage l'Algérie sur la zone de libre échange avec l'UE à l'horizon 2017. Financé conjointement par la Commission et le Gouvernement algérien, le programme d'appui aux PME/PMI est animé par la structure de gestion Euro Développement PME. Fin mai 2007, après 5 ans de fonctionnement effectif (2002-2007), le programme avait engagé plusieurs centaines d'actions auprès d'entreprises de plus de 20 salariés, produisant des effets mitigés, reconnus par les opérateurs privés, mais difficiles à corréliser avec les attentes en termes de gains de productivité et de compétitivité¹².

Les créneaux d'activité les plus représentatifs ont été l'agro-alimentaire, le tiers de l'ensemble des PME mises à niveau, l'industrie chimique, les matériaux de construction, la céramique et le verre, l'industrie mécanique. En mars 2008, un nouveau programme d'appui aux PME a été signé entre le Ministère de la PME et de l'Artisanat et la Commission Européenne. Ce nouveau programme poursuit les activités du précédent, mais de manière plus ciblée sur les services et l'artisanat avec un objectif de mise à niveau de 500 PME. Parallèlement, et pour une période de 6 ans, en février 2007, le Ministère de la PME et de l'Artisanat a instauré un programme destiné à l'ensemble des entreprises définies dans la loi d'orientation de 2001 avec comme objectif leur mise à niveau sous l'autorité d'une Agence Nationale de Développement de la PME (ANDPME) créée en 2005. Au-delà des efforts de mise à niveau centrés sur chacune des organisations, ces dernières années, les pouvoirs publics se sont attelés à une véritable articulation spatiale des activités destinée à renforcer la concurrence et la coopération territoriale. Cette base de développement régional repose sur l'intensification des échanges entre les entreprises, les instituts de recherche et grandes écoles publiques. L'objectif de la démarche est donc de faciliter les échanges, d'institutionnaliser les coordinations permettant de tirer pleinement avantage des spécialisations régionales héritées, soit des dotations factorielles naturelles, soit du développement économique.

L'Etat s'investit dans ces maillages territoriaux, mais rencontrera inévitablement les obstacles qui sont pour partie inhérents à la dynamique publique de long terme. Il y a assurément un effet de « dépendance du sentier » induit par la place historique du secteur public. Jusqu'au début des années quatre vingt-dix, les collaborations interentreprises étaient très faibles en dehors des échanges marchands classiques dans un environnement commercialement très protégé. Il y a donc de nouvelles habitudes à construire, substituer un volontarisme public fondé sur la concertation et le partenariat, aux inhibitions passées du dirigisme étatiste. La dynamisation spatiale des relations économiques est donc une phase importante pour l'insertion à long terme d'une économie que les autorités souhaitent moins tributaire des ressources pétrolières. C'est l'enjeu du Schéma National d'Aménagement du Territoire «SNAT 2025» et de la constitution de pôles de compétitivité avec une implication de l'Etat qui ne peut pas être de type *bottom-up*, mais pas davantage *top-down* en raison de la volonté d'association et de partage de la vision du développement avec le secteur privé. C'est donc une approche où l'Etat suscite et accompagne le développement de l'entreprise; viabilise et dote le territoire en infrastructures nécessaires, mais fait également en sorte que se tissent, au sein du pôle, des relations durables avec des structures dédiées à l'innovation : technoparcs ou Innoparcs, incubateurs ayant vocation à encourager la phase d'applications industrielle de la recherche.

L'application d'une approche multicritères a permis d'identifier six pôles de compétitivité dont le bi-pôle de la capitale avec deux sites d'excellence, l'un à Sidi Abdellah pour les technologies de l'information et de la communication (TIC) et l'autre à Bouinan pour les biotechnologies et technologies des Sports et loisirs. Les autres pôles régionaux et leurs spécialisations sont

¹² Programme d'appui aux PME/PMI algérienne, Euro-développement PME.

respectivement : Oran-Mostaganem - Sidi Bel Abbès - Tlemcen (chimie organique, technologies spatiales, télécoms) ; Constantine - Annaba - Skikda (biotechnologies alimentaires, santé, métallurgie et mécanique) ; Sétif – Bejaia - Bordj Bou Arréridj - M'Sila : (plasturgie, biotechnologie alimentaire, productique) ; Médéa - Boughezoul – Laghouat (énergies nouvelles, environnement, ressources hydriques) et enfin, Ouargla – Hassi Messaoud – Ghardaïa pour la pétrochimie, les énergies nouvelles et l'agriculture saharienne.

Il reste qu'aujourd'hui, dans un mouvement inverse à la plupart des PMF (mais que l'on commençait à ressentir nettement), l'Algérie s'oriente vers une nouvelle sensibilité protectionniste, qualifiée de « patriotisme économique » (Cf. déclaration du ministre de l'Industrie et de la Promotion des investissements, Hamid Temmar, février 2010). Si le principe affiché est à la fois une restauration du rôle de l'Etat face aux défaillances du marché et le soutien aux entreprises locales, ainsi que la contextualisation locale de recommandations générales, autant de réflexions légitimes, la forme prise ressemble à un retour au soutien par la protection. Ainsi, le ministre du commerce a-t-il déclaré que « l'importation des marchandises y compris les jouets sera désormais soumise à une licence d'importation délivrée par une commission technique spécialisée, composée de représentants de douze départements ministériels concernés par la santé et la sécurité du consommateur (...) ». D'autres déclarations, concernant notamment l'adhésion à l'OMC, ou des points de négociations avec l'UE ou les USA, mises en parallèle de la « souveraineté nationale » indiquent une modification de l'orientation.

Il est donc assez clair que l'action structurante algérienne au niveau de l'économie reste encore marquée par l'objectif de développement autocentré des années 70 et que des doutes subsistent sur l'opportunité d'aller plus loin vers l'ouverture, chose que permet actuellement l'aisance financière due aux recettes pétrolières. Cela n'a pas empêché l'Algérie de mieux décentraliser sa planification, de lancer de grandes opérations visant, notamment, les infrastructures, l'énergie et la construction de logements. Ce qui différencie la politique volontariste algérienne de celle des années 70 c'est qu'elle ne repose plus sur la volonté de développer une base productive à partir d'entreprises publiques en situation de monopole. On voit même apparaître des efforts remarquables pour développer la participation aux niveaux les plus décentralisés dans l'identification de projets (cf. le plan de développement rural).

Egypte : La poursuite décidée vers l'ouverture extérieure appuyée par une politique industrielle aux résultats contrastés

L'Egypte dont la croissance a baissé entre 2008 et 2009 (de 7,2% à 4,7%), de même que le taux d'investissement (de 22,3% du PIB à 19,3%) et la part de l'investissement privé (67% du total de l'investissement en 2008 vs. 57% en 2009) a clairement continué sa politique d'ouverture extérieure en direction de l'UE, des Etats-Unis, de la Turquie, et de l'Afrique de l'Est et du Sud (accord avec le COMESA et désormais une zone économique spéciale avec la Chine qui ouvrira en 2011). Elle a ainsi visé la compétitivité et la qualité sur des marchés spécifiques.

Le secteur public a été, pendant plusieurs décennies, la figure de proue du secteur industriel. Son emprise s'est progressivement relâchée dans les années quatre vingt-dix sous l'effet conjoint des privatisations et de la libéralisation commerciale. Le développement du secteur privé et le rôle particulier de la petite entreprise exportatrice sont désormais inscrits parmi les priorités du gouvernement. Cette stratégie a été soutenue par l'amélioration du climat des affaires, mais également par une politique de modernisation des organisations productives appuyées financièrement par l'Union Européenne depuis 2002/03 pour un montant initial supérieur à 400 millions d'euros. Les objectifs assignés à ce programme sont assez comparables à ceux mentionnés pour d'autres pays bénéficiaires du dispositif MEDA avec cependant un accent mis résolument sur l'amélioration de la qualité des produits, qui conditionne l'exportation sur l'Europe et les Etats-Unis. Si dans le lancement des efforts de modernisation l'Egypte a été moins réactive que d'autres pays de la région, certains éléments de politique industrielle ont précédé ces initiatives, qui témoignent bien d'une expression publique volontariste.

Avec l'objectif d'atténuer sinon d'éliminer les inefficacités du marché et de la politique économique, des zones franches ont été ouvertes sous le dispositif de la loi de 1997 relative aux garanties et incitations d'investissements. L'Egypte a mis en œuvre 7 zones franches qui sont réparties autour des ports et offrent les qualités infrastructurelles requises pour l'exportation. Des zones industrielles ont été également créées, qui sont un instrument d'aménagement du territoire en ce sens qu'elles concernent de nombreux gouvernorats avec des avantages spécifiques concédés à certains d'entre eux comme celui de la Haute Egypte. Le nombre de zones industrielles a considérablement augmenté dans les vingt cinq dernières années, passant de 12 en 1981/82 à 90 en 2005 dont une douzaine implantées dans l'agglomération cairote, 27 dans la région du canal de Suez ou en Haute Egypte, 13 à Alexandrie et 3 pour les industries lourdes et d'extraction dans les gouvernorats de Suez et du Sinai.

Dans ces zones, toutes les activités économiques sont représentées, que ce soit dans le secteur de la production pharmaceutique et des produits chimiques, des produits électriques, des industries métalliques et matériaux de construction et bien sûr de la confection. Dans un certain nombre de clusters, les liens entre la sphère productive et les organismes d'enseignement et de recherche se sont développés, stimulés par l'action du Ministère de la recherche scientifique tandis que des clusters régionaux spécialisés ont acquis une reconnaissance comme la fabrication de meubles à Damiette, les ateliers de fabrication de feuille de métal à Meet-Ghamr. Par ailleurs, l'initiative de créations de villes nouvelles est très active. Le volontarisme de l'Etat se fait donc sentir dans la durée par les aménagements territoriaux très variés qui visent à la fois l'efficacité et les exigences concurrentielles, mais également par la répartition des activités sous une forme assurant des objectifs d'égalité de répartition ou d'aménagement du territoire. Le volontarisme est également sensible à travers les appuis de l'Etat et les structures publiques facilitant l'exportation et la diversification dans une certaine concertation avec les partenaires économiques. L'*Egyptian Export Promotion Center* (EEPC) soutient notamment l'exportation et supervise les organismes de conseil à l'exportation qui ont été établis en 1997. Les activités de cette structure publique impliquent également une étroite collaboration avec la principale association privée ayant vocation à stimuler les échanges internationaux : *ExpoLink*.

Les actions les plus récentes restent centrées sur la compétitivité internationale. Ainsi, l'Egypte a rejoint la Jordanie en créant à son tour des Qualifying Industrial Zone qui peuvent exporter sur le marché américain sans subir de barrières tarifaires ou non tarifaires). Outre la flexibilité du taux de change, l'Egypte libéralise progressivement le prix de l'énergie et a installé divers instruments de régulation du marché dont une autorité de la concurrence. Cette orientation vers la libéralisation lui a d'ailleurs valu la meilleure performance de « Doing Business » parmi les PMF. Cependant, bien que ce soit le pays qui ait le plus progressé dans la voie de l'ouverture et de la libéralisation (avec la Jordanie), des politiques structurelles importantes ont été mises en œuvre. Ces politiques sont incluses dans un plan à six ans jusqu'à 2015. Ce plan comprend, notamment, un programme destiné à mettre en place un millier d'usines, un programme de développement rural, un projet de développement intégré du tourisme, la construction de 500 000 logements et un important programme pour développer la formation et créer de l'emploi. A long terme, la stratégie est de développer de nouvelles industries, comme la voiture propre, les industries électroniques, l'équipement médical, le génie génétique et les biotechnologies. A cela s'ajoute un « plan vert » en partie financé par le Fonds pour les Technologies Propres que gère la Banque Mondiale.

Il reste que les résultats obtenus dans le cadre des plans précédents ne se sont guère montrés à la hauteur des besoins de l'économie, notamment sur le plan des politiques industrielles (Galal, 2008). Durant les deux dernières décennies, les plans égyptiens ont principalement tenté de supporter les secteurs traditionnels dans une approche plus sectorielle d'ailleurs qu'en termes d'activités, sans confronter les actions aux résultats obtenus, ni conditionner les aides à ces résultats ou les limiter dans le temps. De fait, sur la période, les évolutions de la productivité globale, du taux effectif de protection, des barrières à l'entrée, en autres indicateurs, indiquent que les objectifs économiques des plans d'actions n'ont pas atteint les niveaux espérés.

Jordanie : Une ouverture qui a favorisé le bilan des QIZ

En **Jordanie**, comme dans la plupart des PMF, les structures d'appui au développement du secteur privé ont été orientées sur l'exportation de biens échangeables et trouvé des manifestations territoriales à travers la constitution de zones de productions spécialisées comparables à des zones franches. Le programme de modernisation industrielle (EJADA) a été financé par l'Union Européenne avec une volonté d'aider à l'insertion des PME dans l'économie mondiale, de leur donner les moyens d'adaptation aux conséquences de la zone de libre-échange euro-méditerranéenne. Dans cette perspective, des instruments ont été mis en place, que ce soit pour le soutien financier, via notamment un Fonds de garantie pour les prêts à moyen et long terme, pour la formation technique ou le renforcement des associations professionnelles. Ce programme d'appui a pris fin, en 2006, au moment où s'achevait également AMIR (Achievements of Market-Friendly Initiatives and Results), un programme soutenu par l'US-AID avec des missions finalement assez comparables à celles d'EJADA : amélioration de l'environnement des affaires, accessibilité aux sources de financement, renforcement des partenariats public-privé. Sous l'autorité du ministre de l'industrie et du commerce, un programme national de modernisation : JUMP, a été également mis en place avec des objectifs similaires de progression dans la chaîne de valeur et la qualité des produits. En 2006, le *Jordan's Upgrading and Modernization Programme* (JUMP) et le *Euro-Jordanian Export Programme* (EJEP) ont été fusionnés dans la *Jordan Enterprise Development Corporation* (JEDCO).

La Jordanie a également une politique industrielle qui vise des mesures horizontales de support et une aide particulière aux industries exportatrices : l'industrie pharmaceutique, l'agroalimentaire (en particulier, l'huile d'olive), le textile et l'habillement et les industries à haute valeur ajoutée qui concernent les technologies de l'information. Il existe également un plan vert en Jordanie qui concerne en particulier les énergies renouvelables. La méthode retenue pour diminuer la dépendance énergétique du pays consiste à supprimer les subventions qui sont données à l'électricité (d'un coût très lourd, mais le prix de l'électricité fait partie du contrat social jordanien), de privatiser le secteur et de développer de nouvelles sources de production qui valorisent les énergies renouvelables (solaire, éolien et, à plus long terme nucléaire). Du point de vue des infrastructures, la Jordanie a lancé plusieurs grands projets, notamment l'idée d'un canal liant la mer morte et la mer rouge dont les études sont en cours.

La dernière décennie d'action est surtout marquée par la création de Qualified Industrial Zones. 13 QIZ ont été mises en places, dont une majorité gérées par des structures privées, qui regroupent plus d'une cinquantaine d'usines. Cette action entamée en 1995 suite à la signature du Traité de paix du Wadi Araba et le Sommet économique d'Amman s'est d'abord révélée assez modeste : en termes de résultats, rien ne distinguait réellement les QIZ de zones « franches » traditionnelles. Mais, avec l'adhésion de la Jordanie à l'OMC et l'accord de libre-échange avec les USA (impliquant un accord avec Israël), une dynamique plus élevée semble s'être mise en place. Ces QIZ permettent maintenant d'accéder au marché américain sans droits ni quota. Les principales exigences concernent un minimum de 35% de la valeur transformée dans le QIZ, d'origine jordanienne ou américaine ou israélienne ou palestinienne. Un programme similaire a été initié en Egypte en 2005 (4 QIZ début 2009).

En 2006, la Jordanie dénombrait plus de 1.300 entreprises israéliennes. Les estimations gouvernementales indiquent que rapidement, plus de 40 000 emplois nouveaux avaient été créés, notamment pour les femmes des milieux ruraux, tandis qu'en quelques années, les exportations jordaniennes vers les USA passaient de 15 millions de dollars à 1.000 millions. En 2005, le niveau des exports avait été multiplié par 80.

Syrie : une libéralisation à petit pas

En **Syrie** le système productif a été, pendant plusieurs décennies, sous le contrôle étroit de l'Etat. Il s'est progressivement ouvert au secteur privé avec la montée de la concurrence internationale et la volonté des autorités d'ancrer l'économie dans l'espace euro-méditerranéen. L'Etat s'est donc engagé

dans le processus de ratification des accords de Barcelone avec la perspective d'aller vers la zone de libre-échange. Pour des raisons à la fois politiques et économiques, le mouvement vers cet objectif est lent, de même que la restructuration de l'économie dont de nombreux segments sont encore en marge de l'économie libérale, en retrait des standards de fonctionnement observés dans la sous région des PMF. La libéralisation de cette économie a commencé au début des années quatre vingt-dix avec l'ambition de l'Etat de stimuler les flux d'investissements privés tout en demeurant l'acteur principal sur le devant de la scène. Le besoin de relations avec les entrepreneurs et les exigences de compétitivité d'une économie appelée à se diversifier et à s'ouvrir au monde sont toutefois des phénomènes anciens.

Dans les années soixante dix, les autorités ont tiré la conclusion que la taille de l'économie et la croissance rapide de la population impliquaient d'aller de l'avant dans la réduction de la dépendance envers l'économie pétrolière. L'une des premières initiatives prises dans ce but a été la création de zones franches dont le principe a été formalisé dans un décret de 1972. A terme, les zones franches devaient favoriser un transfert de technologies innovantes et la formation de la main d'œuvre nationale, leurs activités étant limitées au commerce et à l'industrie. Les trois premières zones franches furent ouvertes dans l'agglomération de Damas puis Alep, Lattaquié et Tartous. En 1994, les zones franches occupaient plus de 150 sociétés, la mise en fonction par la Ligue Arabe de la Zone arabe de libre échange (GAFTA), jouant, en 1998, un élément dynamisant. Dans l'ensemble, les performances des zones franches ont été non négligeables, même si les résultats sont en retrait de ceux des zones industrielles qualifiées de Jordanie pour rester dans des comparaisons régionales. Un décret de 2003 a par ailleurs initié des changements avec l'autorisation d'investissements dans les services bancaires et hospitaliers, dans le tourisme, la communication et le conseil, mais également, dans la création d'entreprises industrielles privées sur des secteurs stratégiques comme la transformation des hydrocarbures, l'extraction de phosphates et les cimenteries. En 2002, le gouvernement a annoncé la construction de trois cités industrielles à la périphérie des principales villes syriennes de Damas (à Adra), Alep (Cheikh Najjar) et Homs (Hissya). Ces pôles de développement doivent encourager l'investissement industriel local, créer de nouveaux emplois et contenir l'expansion anarchique des zones industrielles sur les espaces agricoles. La concentration des fonctions politiques sur Damas et le rôle d'Alep pour les activités économiques correspondent à un processus grandissant de métropolisation. Le Xème plan quinquennal (2006-2010) a également programmé la création de nouvelles cités industrielles qui combineront l'investissement avec l'aménagement de logements collectifs et la fourniture de services qui seront le noyau des futures villes nouvelles.

Liban : la reconstruction

Au **Liban**, le Centre euro-libanais de modernisation industrielle (ELCIM), financé par MEDA, a été créé en 2001. Il a pour objet d'élever le niveau de compétitivité des entreprises en relation avec l'institutionnalisation de la zone de libre-échange avec l'Union Européenne. Le programme, d'un montant de 11 millions d'euros dans sa phase (2001-2004), a consisté à fournir de l'assistance technique et financière à environ 600 PME relevant de huit secteurs d'activité : agroalimentaire, édition, conditionnement, tannerie, industrie de la chaussure, textiles, meubles, produits chimiques et peinture. L'assistance technique fournie s'est notamment concrétisée à travers des sessions de formation ayant pour objet de familiariser les producteurs aux nouvelles technologies. ELCIM n'offre pas de prêts aux entreprises, mais facilite leur accès au système financier par l'élaboration d'études de faisabilité financière. Ces dernières peuvent ainsi remplir les conditions d'octroi de crédits auprès des banques commerciales, de Kafalat et de la Banque Européenne pour l'Investissement (FEMIP).

ELCIM a parallèlement projeté des aménagements d'infrastructures industrielles dans les régions de Baalbeck et Zahlé. Le projet est appelé à offrir des espaces conformes aux standards internationaux à des prix très réduits. La participation du gouvernement libanais est très importante. De nombreuses institutions œuvrent elles aussi à la réussite de ce projet d'aménagement, notamment l'ONUDI, l'Union Européenne ainsi que l'association des industriels libanais. Les besoins de l'industrie sont immenses et les volontés du gouvernement et des industriels doivent être coordonnées. Le lancement du projet ELCIM II (2005-2008), doté d'un budget de 17 millions d'euros, vise à créer un réseau de

pépinières d'entreprises et développer un instrument financier spécifique de garantie des prêts aux PME et start-up. Alors que dans la première phase du programme l'organisation était d'abord une initiative Européenne, ELCIM II s'est localement institutionnalisé en devenant un véritable département d'une structure libanaise sous le nom d'Institut de recherches industrielles (IRI). Depuis 2001, la culture partenariale n'a cessé de se renforcer, d'abord avec les représentants du secteur privé (chambres de commerce, syndicats professionnels), puis avec les milieux universitaires et organisations de financement. Progressivement, l'Etat est donc entré dans une logique de construction d'une relation de confiance avec son tissu industriel.

Il est clair, cependant, que l'endettement du Liban suite aux accords de Paris II en même temps que les nécessités de la reconstruction, imposent une stratégie volontariste visant les structures, ce qui est très difficile compte tenu de la répartition des pouvoirs sur les institutions entre les différents partis politiques. Le Femise a conduit quatre fora de réconciliation libanais à la demande de l'UE, qui ont posé les bases du développement économique à moyen terme, de la politique sociale, du développement des PMI-PME et du développement agricole. Ces fora ont conduit à un accord unanime des participants, sur les mesures à mettre en œuvre. Il reste que l'implantation effective de ces mesures tarde à se mettre en place, preuve que l'Etat libanais a encore des difficultés à fonctionner de façon coordonnée.

Israël : un modèle abouti de cluster

En comparaison de ses partenaires FEMIP, la particularité d'*Israël* est sans doute son antériorité dans la mise en œuvre de la notion de cluster au sens probablement le plus abouti du terme avec des échanges complexes et des jeux de coopérations entre les entreprises d'un même territoire. Quels ont été les facteurs de ces développements ? Il en existe sans doute plusieurs dont l'accès au financement plus aisé ici qu'ailleurs et la qualité du capital humain disponible. Les explications sont à la fois exogènes et endogènes, l'Etat étant incontestablement à l'origine du démarrage et demeurant l'acteur principal de la dynamique cumulative. Dans les années 60, sous la stimulation indirecte de l'embargo français résultant de la guerre des six jours (1967), le développement du secteur des nouvelles technologies a reposé sur la promotion d'une politique de recherche et développement (R&D). Cette dernière a pris corps dans des entreprises privées de plus en plus ciblées et bénéficiaires de subventions publiques. L'Etat a par ailleurs fortement encouragé l'implantation d'entreprises multinationales, notamment américaines, et d'unités de recherche qui permettront ultérieurement d'asseoir la réputation d'Israël sur quelques produits leaders de haute technologie. Dans une période relativement récente, un des instruments ayant contribué à cette politique et à son soutien financier a été la création d'une structure dédiée au développement d'activités stratégiques.

Créée en 1993 à l'initiative de l'Etat, Yozma a progressivement gagné sa reconnaissance en démontrant sa capacité à structurer une industrie du capital risque, en prenant des participations dans des sociétés qui ont ensuite démontré leur efficacité dans l'exportation mondiale de produits de haute technologie. Avec le soutien d'investisseurs américains et européens, en 1998, un second fonds (Yozma II) de capital risque a été lancé. Il a reconduit les modalités de fonctionnement du précédent en affirmant le rôle de la structure dans le développement de l'attractivité internationale des territoires Israéliens. Parallèlement, par l'entremise du Ministère de l'industrie, du commerce et du travail, les autorités ont soutenus, en 1991, la mise en place d'un programme d'incubateurs technologiques qui contribuent au financement et à la formation d'entrepreneurs présentant des activités innovantes. Le soutien financier du gouvernement consiste, sur les deux premières années, à consentir un prêt ou don représentant jusqu'à 85% du budget approuvé. Au début 2007, les principaux secteurs bénéficiaires de ces concours publics relevaient à 77% de trois secteurs, en l'occurrence le médical, les biotechnologies et la production de logiciels. Sur environ 1000 projets agréés, 57% avaient réussi à drainer des investisseurs privés. Le montant total des investissements des incubateurs s'élevait à plus de 1,5 milliards de dollars. Depuis le lancement du programme, 24 incubateurs technologiques avaient été implantés sur le territoire national dont 15 localisés dans des zones périphériques : Jérusalem, Tel Aviv, Haïfa, Beer Sheva, Dimona, Sde Boker, Ofakim, Ashkelon, Kiryat Gat, Kiryat Arba, Netanya,

Hadera, Ariel, Jezréel Valley (Migdal Ha'Emek), Vallée du Jourdain (Tzemah), Nazareth, Segev Bloc (Misgav), Yoqne'am, plateau du Golan (Katzrin) et en Haute Galilée (Kiryat Shmona).

II.3 La perception des politiques structurelles récentes

Depuis le milieu des années 2000, on peut donc observer à travers le rapide aperçu précédent une tendance à une orientation plus moderne. La « nouvelle » politique industrielle, dont on a pu voir qu'elle avait tout de même des expressions anciennes dans la plupart des PMF, aboutit à la conclusion que les résultats économiques ne sont pas venus des seules forces spontanées du marché. Il est clair que la plupart des PMF se sont attachés aux points les plus critiques de leurs actions traditionnelles en mettant un accent plus important sur le capital humain, les infrastructures (notamment les TIC) et le financement des entreprises locales.

Malgré ces progrès dans l'horizontalité, les objectifs clairs de compétitivité internationale ou de diversification ne sont pas forcément la règle ou ne transparaissent pas dans les mesures d'implantation. On observe ainsi une tendance encore profondément ancrée à la logique de « mise à niveau », à l'approche sectorielle et à la défense des secteurs traditionnels. Le contenu, en termes de support offert est souvent basé sur un principe de plateformes industrielles et d'avantages fiscaux, insuffisamment reliés à l'atteinte d'objectifs précis et dont les limites de temps sont floues.

Les comparaisons internationales ne se sont pas révélées à l'avantage des PMF, ce qui appelle à poursuivre et dans bien des cas à accélérer les réformes d'assainissement intérieur de l'environnement des affaires. La compétitivité commence par ce cadre de référence qui conditionne la profitabilité des biens échangeables, donc l'investissement et la dynamique interne.

La principale question que l'on peut se poser est de déterminer comment ces récentes inflexions se sont traduites dans des résultats tangibles. Sur une période si courte, il ne peut guère apparaître d'effets significatifs sur des données macroéconomiques ou en termes de PGF. On a donc choisi d'observer les « benchmarks » internationaux. Ces classements sont certes très connotés et subjectifs par essence, mais de ce fait même, ils indiquent quelles sont les perceptions qu'ont les agents internationaux des économies et leurs anticipations. Ils créent des bases internationales de données, permettent d'identifier les problèmes à la fois par enquêtes auprès des producteurs, par sollicitations de jugements d'experts. Sur cette base peuvent ensuite s'établir des comparaisons internationales. La position compétitive des économies est l'un des indicateurs permettant le plus facilement d'apprécier la réussite de l'Etat dans ses objectifs d'insertion à l'économie mondiale de ses productions.

Dans la suite de cette section, on utilisera successivement trois de ces approches : le World Competitiveness report, le « Doing Business 2009/2010 » et l'index AT Kearney d'attractivité.

Tableau 13. Le rapport mondial sur la compétitivité et les pays FEMIP

	Indice global	Fondamentaux compétitivité	Stimulants de l'efficience	Innovation et sophistication
<i>Algérie</i>	83	61	117	122
<i>Egypte</i>	70	78	80	71
<i>Israël</i>	27	42	26	17
<i>Jordanie</i>	50	46	66	51
<i>Maroc</i>	73	57	91	88
<i>Syrie</i>	94	72	112	100
<i>Tunisie</i>	40	35	56	45

Source : World Competitiveness report, 2009-2010

1) Selon le *World competitiveness report*, la compétitivité est d'abord affaire d'exigences fondamentales (*basic requirements*) qui agissent sur l'orientation des ressources productives. Cette compétitivité est ensuite conditionnée par la propension à stimuler l'efficacité de ces ressources (*efficiency enhancers*) et à susciter l'innovation et la sophistication croissante des produits (*innovation*).

and sophistication). Au sein du sous ensemble des pays éligibles à la FEMIP, les positions compétitives sont très contrastées. Sur 133 pays classés, Israël (27^{ième}) occupe la première place du sous ensemble devant la Tunisie (40^{ième}). La Syrie ferme la marche, pénalisée, tout comme l'Algérie, par la difficulté à stimuler une bonne efficacité productive.

Une revue des facteurs sous jacents à chacune des rubriques de l'indice global de compétitivité conduit à mettre en évidence les points suivants. Au niveau des fondamentaux, Israël et la Tunisie se distinguent positivement tandis que l'Algérie est affectée par la faible qualité de ses institutions. Pour l'Egypte, la Jordanie, la Syrie et dans une certaine mesure Israël, les problèmes d'instabilité macroéconomique dominant. Enfin, pour le Maroc, l'éducation primaire et la santé pèsent fortement sur le classement (Cf. Tableau 14).

Tableau 14. Les fondamentaux de la compétitivité

	Fondamentaux compétitivité	Institutions	Infrastructures	Stabilité macroéconomique	Santé et éducation primaire
<i>Algérie</i>	61	115	99	2	77
<i>Egypte</i>	78	56	55	120	84
<i>Israël</i>	42	39	44	67	39
<i>Jordanie</i>	46	25	42	105	57
<i>Maroc</i>	57	64	70	32	87
<i>Syrie</i>	72	57	79	80	70
<i>Tunisie</i>	35	23	37	55	30

Source : World Competitiveness report, 2009-2010

Tableau 15. Les stimulants de l'efficacité

	Stimulants de l'efficacité	Formation éducation sup	Efficacité marché des biens	Efficacité marché du travail	Sophistication Marché financier	Qualité technologique	Taille marché
<i>Algérie</i>	117	102	126	127	132	123	51
<i>Egypte</i>	80	88	87	126	84	82	26
<i>Israël</i>	26	36	49	28	15	26	50
<i>Jordanie</i>	66	42	43	106	52	61	82
<i>Maroc</i>	91	99	68	129	96	76	56
<i>Syrie</i>	112	104	101	128	123	108	64
<i>Tunisie</i>	56	32	39	98	87	55	66

Source : World Competitiveness report, 2009-2010

S'agissant des stimulants de l'efficacité (tableau 15), les deux points noirs constatés sur quasiment l'ensemble des PMF, à l'exception d'Israël, sont sur le marché du travail et la sophistication des marchés financiers. Quant à la rubrique relative à l'innovation et à la sophistication des produits, les problèmes sont évidents pour deux des économies en transition vers le marché : l'Algérie et la Syrie (tableau 16).

Tableau 16. Les facteurs d'innovation et de sophistication

	Innovation et sophistication	Sophistication des affaires	Innovations
<i>Algérie</i>	122	128	114
<i>Egypte</i>	72	72	74
<i>Israël</i>	17	30	9
<i>Jordanie</i>	51	49	59
<i>Maroc</i>	88	78	96
<i>Syrie</i>	100	90	110
<i>Tunisie</i>	45	54	38

Source : World Competitiveness report, 2009-2010

Dans quelle mesure ces commentaires sont-ils en accord avec la perception des entrepreneurs ? Le tableau 17 regroupe les cinq principales sources de problèmes identifiés pour le développement des affaires. Deux types de facteurs représentés en italique reviennent de manière assez systématique sur l'ensemble des pays et révèlent des pistes d'action évidentes pour des politiques publiques volontaristes. Ces rubriques qui posent problème sont, en l'occurrence, la pratique bureaucratique et l'accès aux sources de financement des entreprises.

La plupart des économies conservent des contrôles publics étendus qui sont à l'origine de surcoûts et de contretemps dans le déroulement des affaires. Pour six des sept pays sous revue cette rubrique se classe parmi les deux premiers obstacles les plus significatifs. Il va de soi que ces coûts de transaction auxquels peuvent éventuellement s'ajouter des manifestations de corruption sont des handicaps dans l'intégration à l'économie mondiale. En même temps, mais nous reviendrons plus loin sur le sujet, les inefficacités de l'administration créent un *a priori* dans la décision d'investissement. En effet, elles incitent les investisseurs à l'option d'attente et freinent la dynamique économique. La Syrie et l'Algérie sont particulièrement concernées, mais également Israël, même si la compétitivité globale témoigne, pour ce dernier pays, de moindres effets négatifs.

Tableau 17. Principaux obstacles à la compétitivité internationale

<i>Algérie</i>	Accès au financement (23%)	Bureaucratie gouvernementale inefficace (20,1%)	Corruption (10,2%)	Education inadéquate au travail (7,6%)	Régulation excessive du travail (6,6%)
<i>Egypte</i>	Bureaucratie gouvernementale inefficace (12,3%)	Régulation fiscale (12%)	Education inadéquate au travail (10,4%)	Inflation (9,9%)	Corruption (9,5%)
<i>Israël</i>	Accès au financement (19,1%)	Bureaucratie gouvernementale inefficace (18,8%)	Offre d'infrastructures inadéquate (9,2%)	Instabilité politique (8,8%)	Instabilité gouvernementale (8,7%)
<i>Jordanie</i>	Taux d'imposition (12,4%)	Bureaucratie gouvernementale inefficace (12,2%)	Education inadéquate au travail (12%)	Régulation fiscale (11,4%)	Accès au financement (10,5%)
<i>Maroc</i>	Accès au financement (15,9%)	Corruption (15,2%)	Offre d'infrastructures inadéquate (10,6%)	Taux d'imposition (9,8%)	Bureaucratie gouvernementale inefficace (8,8%)
<i>Syrie</i>	Bureaucratie gouvernementale inefficace (18,7%)	Régulation excessive du travail (14,6%)	Education inadéquate au travail (13,4%)	Accès au financement (11,3%)	Offre d'infrastructures inadéquate (11,3%)
<i>Tunisie</i>	Bureaucratie gouvernementale inefficace (14,3%)	Accès au financement (14,1%)	Régulation excessive du travail (11,5%)	Restrictions opérations de change (10,5%)	Ethique de travailleurs défaillante (9,1%)

Source : World Competitiveness report, 2009-2010

Les pourcentages indiquent la part des personnes interrogées ayant cités l'obstacle comme étant un problème dans son pays

Les dysfonctionnements du marché financier se traduisent par la dénonciation des insuffisances de l'intermédiation bancaire. L'organisation du système financier peut concourir à l'expression de cette défaillance, le manque d'expertise dans ces établissements ainsi que la faiblesse de la concurrence potentielle n'incitent pas à la prise de risque commercial. Mais les banques souffrent également de la qualité informationnelle sur les entreprises. De caractère familial, que ce soit pour des raisons fiscales ou de concurrence locale, les entreprises sont peu désireuses de partager l'information sur la qualité de leurs affaires. Les entreprises ont le bénéfice d'asymétries informationnelles de sorte que les banques se réfugient dans le refus d'ouvrir des opérations de crédit dont elles perdent de vue l'usage effectif et

la capacité de remboursement. Ici encore, l'aptitude de l'Etat à mettre en œuvre des politiques de restructuration et d'innovation prédétermine l'efficacité du système productif.

Les autres obstacles auxquels sont attachées des doléances sont plus variés, même si les problèmes inhérents à l'offre publique d'infrastructures et au marché du travail sont régulièrement mis en avant. Pour cette dernière rubrique, les problèmes sont afférents à la formation inadaptée en regard des attentes des producteurs, mais également aux régulations qui créent de multiples restrictions dans l'usage du facteur au niveau de l'embauche, du recours aux heures complémentaires ou encore aux procédures de licenciement. Les autres griefs portent sur les conséquences de l'instabilité politique et gouvernementale qui est génératrice d'incertitudes (Israël) sur l'inflation (Egypte) et les désincitations fiscales en termes de taux ou de régulation (Jordanie, Maroc) ou restrictions sur les opérations de change (Tunisie).

Tableau 18. Les pays éligibles à la FEMIP et le *Doing Business* 2009-2010 (Banque mondiale)

<i>Classement par rapport</i>	Algérie	Egypte	Israël	Jordanie	Maroc	Syrie	Tunisie
<i>aux 183 économies</i>	136	106	29	100	128	143	69
<i>Création d'entreprise</i>	148	24	34	125	76	133	47
<i>Octroi de permis de construire</i>	110	156	120	92	99	132	107
<i>Embauche des travailleurs</i>	122	120	90	51	176	91	108
<i>Transfert de propriété</i>	160	87	147	106	123	82	59
<i>Obtention de prêts</i>	135	71	4	127	87	181	87
<i>Protection des investisseurs</i>	73	73	5	119	165	119	73
<i>Paiement des taxes et impôts</i>	168	140	83	26	125	105	118
<i>Commerce transfrontalier</i>	122	29	11	71	72	118	40
<i>Exécution des contrats</i>	123	148	99	124	108	176	77
<i>Fermeture d'entreprise</i>	51	132	41	96	67	87	34

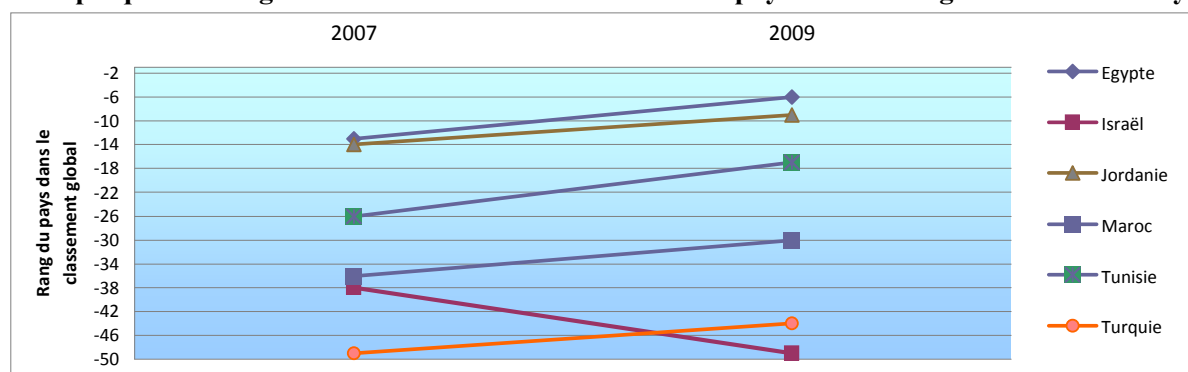
Sources : Banque mondiale, *Doing business*, 2009-2010

2) Les informations publiées par le *Doing Business* 2009-2010 complètent la présentation précédente sans modifier profondément la hiérarchie internationale telle qu'établie plus haut à partir du World Economic Forum. (Cf. tableau 18). La pratique des affaires est satisfaisante en Israël, convenable en Tunisie. Les deux pays révèlent leur potentiel à faire mieux dans le nombre de procédures et les délais nécessaires à l'exécution des contrats. On observera qu'en dehors d'Israël les pays font face à des problèmes importants au niveau de la protection des investisseurs, ce qui n'incite pas à l'attraction des investissements directs et la prise de risques sur l'innovation. Le Maroc est à cet égard particulièrement concerné avec une étonnante 165^{ième} place sur les 183 pays entrant dans le classement. La Tunisie (62,8%) souffre d'une fiscalité très pénalisante qui conduit l'Etat à prélever, derrière l'Algérie (72%), la part la plus élevée des bénéfices commerciaux. Si l'Algérie, et dans une assez large mesure la Syrie, sont mal classées, les raisons sous jacentes à cette contre-performance sont assez similaires. La pratique des affaires est handicapée par un environnement interne peu concurrentiel. Une approximation du phénomène est donnée par les coûts d'entrée des entreprises qui sont élevés. Il en résulte une démographie des organisations qui n'est pas favorable à la concurrence par sélection naturelle. Un faible « turn-over », encore que les coûts de sortie ne semblent par exorbitants dans les deux pays, a pour conséquence un déficit d'innovation. On peut donc identifier des relations qui amènent à vérifier l'idée que la distance à l'économie de marché et à l'environnement concurrentiel, notamment par le fait de régulations publiques et des coûts de transactions, ne

prédispose pas à des stratégies d'innovation efficaces. Est-ce à dire que les Etats ont échoué dans le lancement de politiques industrielles propres à dynamiser le système productif par réduction de la distance au marché et à la coopération ?

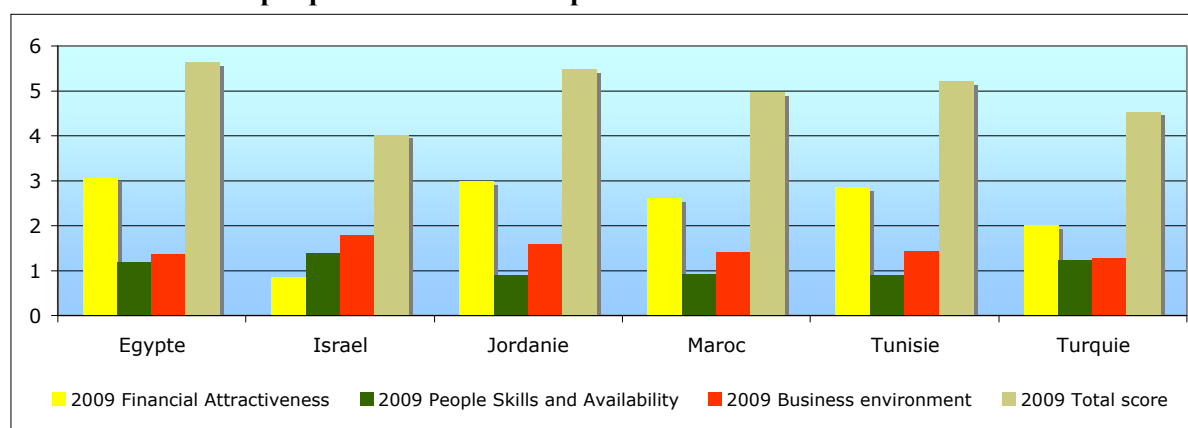
3) Enfin, le dernier rapport de A.T. Kearney, 2009¹³ propose un index d'attractivité des pays pour les délocalisations et activités de offshoring, qui reflètent une vision plus internationale. Le premier point est que dans ce dernier opus, on a observé une bonne progression des pays méditerranéens, en particulier relativement aux pays de l'Est. Les PMF bénéficient là à la fois des anticipations négatives envers les pays de l'Europe de l'Est, plus durement touchés par la crise, mais également de certains avantages qu'ils ont acquis ces dernières années. L'index regroupe 43 indicateurs regroupés en 3 grands thèmes : Attractivité financière, compétences-disponibilité de la main d'œuvre et environnement d'affaires. Il est, bien entendu, toujours aussi difficile de relier cette progression au seul impact des politiques actives menées par les PMF, mais il est intéressant de détailler certains aspects de l'index, pour évaluer les points forts et les points plus faibles. Le graphique ci-dessous montre la progression généralisée des PMF entre 2007 et 2009. Deux des pays rentrent dans les 10 économies les plus attractives : l'Egypte et la Jordanie.

Graphique 38. Progression des PMF dans le TOP 50 des pays d'offshoring selon AT Kearney



Source : AT Kearney

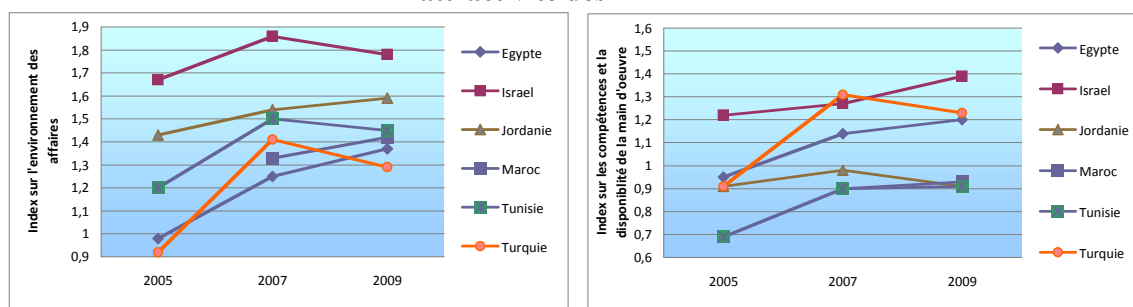
Graphique 39. Contribution par thème à l'attractivité des PMF



Source : AT Kearney

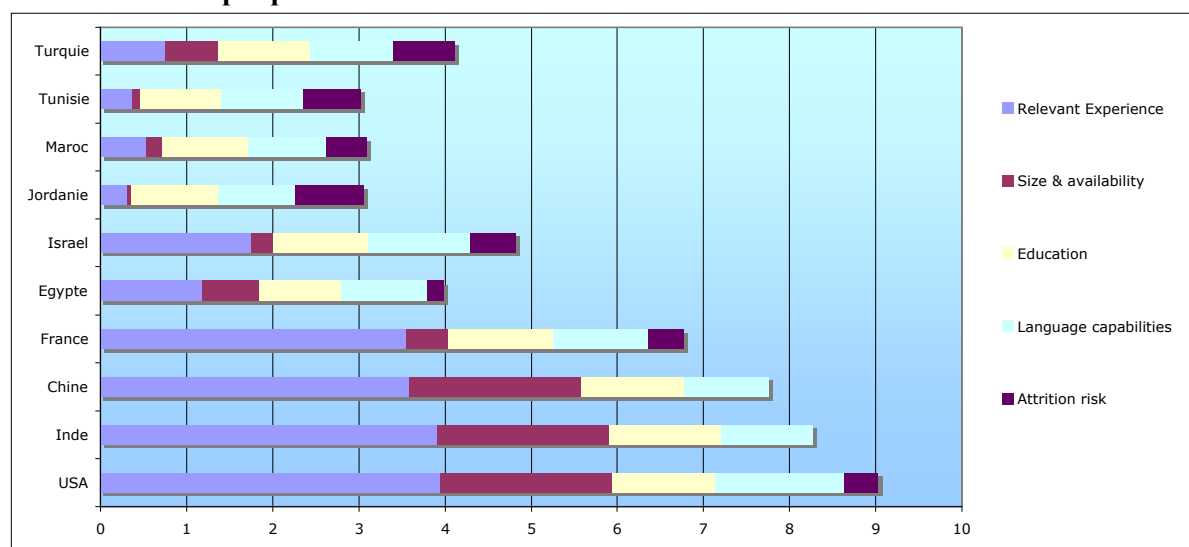
Il est évident d'après le graphique 39 que l'attrait principal des PMF reste encore un avantage en termes de coûts, alors que les compétences de la main d'œuvre et le cadre d'affaires sont comparativement en retard et contribuent moins à l'attractivité des pays méditerranéens. Sur la deuxième moitié de la décennie 2000, la progression en termes d'environnement d'affaires est visible, bien que se ralentissant un peu. Mais de façon générale, ce sont les compétences de la main d'œuvre (plus que la disponibilité) qui contribuent le moins à l'attractivité des PMF.

¹³ A.T. Kearney (2009), « The Shifting Geography of Offshoring », The 2009 A.T. Kearney Global Services Location Index

Graphique 40. Evolution du cadre d'affaire et de la compétence de la main d'œuvre dans l'attractivité des PMF

Source : AT Kearney

De plus comme le montre le graphe ci-dessus, on n'observe pas une amélioration suffisamment franche dans les années 2000 ; Si l'on rentre dans le détail de la composition de l'index (graphique 41 ci-dessous), on observe que les écarts avec les pays développés ou les grands pays émergents ne sont pas dû à l'éducation initiale, même s'il existe un léger écart. La plus grande partie de l'écart provient de l'expérience et de la disponibilité de la main d'œuvre. On le sait, les PMF ont fourni un grand effort en termes d'alphabétisation et d'éducation de base. Ce que tend à indiquer ce type d'index est que l'effort doit être également porté sur l'éducation supérieure, en termes de filières notamment et de professionnalisation, sur la validation des compétences –notamment dans des économies incluant un fort secteur informel— et sur la formation continue. En effet, compte tenu des réserves de non actifs disponibles, si les agents internationaux pointent dans les PMF des difficultés de disponibilité de main d'œuvre, c'est la question d'employabilité qui est au premier rang des préoccupations.

Graphique 41. Attractivité des PMF en relation avec la main-d'œuvre

Source : AT Kearney

On voit donc que le succès des politiques structurelles mises en œuvre dépendra largement de l'évolution des fondamentaux que sont la qualité de la main-d'œuvre, le climat des affaires et la qualité de la gestion publique. A partir d'une impulsion nécessairement moins grande de l'ouverture internationale du fait de la crise, de nouveaux moteurs de croissance devront être installés si les PMF ambitionnent eux aussi de devenir à terme les nouvelles locomotives de la région.

CHAPITRE VI. RECOMMANDATIONS

Le choc créé par la crise internationale dans les PMF a été bien plus modéré que ce que l'on aurait pu craindre. Les PMF ont été protégés d'une crise financière majeure. Ils ont, par contre, subi le choc par des effets revenus liés à leur insertion croissante dans les échanges internationaux, ce qui les a exposés au ralentissement économique de leurs principaux partenaires : l'Europe et les pays du Golfe. En 2010 et 2011, une reprise faible se dessine, mais les budgets publics ont été mis à contribution et il n'est pas souhaitable que des interventions disproportionnées accroissent le déséquilibre des comptes publics.

L'action de court - moyen terme doit se concevoir autour de deux axes : d'une part, le maintien de la demande interne à un niveau suffisant, d'autre part l'obtention d'une position commerciale plus favorable. Dans un contexte de baisse des taux d'intérêt et de l'inflation au niveau mondial, une politique monétaire plus expansionniste est possible, notamment en encourageant le crédit au secteur privé. Les secteurs bancaires locaux doivent y participer en octroyant davantage de crédit avec une affectation du crédit améliorée. Ceci impliquera la mise en place d'actions de formation importantes du personnel bancaire et des dispositifs de garantie plus étendus. Une financiarisation croissante des économies est nécessaire, notamment en développant des fonds centrés sur les TPE et des marchés obligataires qui réduiraient la dépendance aux entrées de capitaux tout en palliant la réduction des marges de manœuvres budgétaires. Il convient, également, d'accroître la flexibilité des taux de change, ce qui va permettre de rendre compatibles la politique monétaire et la politique budgétaire de soutien tout en évitant une reprise trop paresseuse. Enfin, dans la mesure où les flux mondiaux d'IDE stagneront encore jusqu'à 2012 au moins, la concurrence pour attirer ces investissements sera plus forte et les PMF devront continuer à progresser dans les réformes institutionnelles de façon à améliorer l'environnement des affaires.

Ces questions sont désormais bien maîtrisées dans la plupart des PMF aujourd'hui et des progrès continus sont réalisés à des rythmes qui correspondent aux contraintes économiques et sociales de chaque pays.

Mais, également importante est la cohérence à trouver dans l'action de long terme, cohérence qui sera décisive pour faire monter les PMF dans la hiérarchie mondiale, favoriser la convergence avec leurs partenaires européens et devenir des moteurs de la sortie de crise.

Le FEMISE considère que la stratégie économique de long terme doit, d'une part, reposer sur la poursuite de l'ouverture internationale en ciblant, en particulier, la grande région euroméditerranéenne, d'autre part, développer des politiques structurelles actives visant à créer les conditions permettant d'infléchir le régime de croissance et de produire de nouveaux avantages comparatifs.

C'est cette stratégie économique qui doit être soutenue par les politiques mises en œuvre au niveau de la zone.

I. La stratégie économique

Sur le plan économique, on retiendra donc, la nécessaire extension du marché régional et la cohérence des politiques structurelles .

L'extension du marché régional

Plusieurs études récentes menées à partir de modèles gravitaires montrent qu'il existe encore un important potentiel de développement des échanges des PMF, en particulier avec l'UE et entre eux. Mais comme le remarquent ces études, les effets sur la croissance de l'ouverture sont limités du fait de spécialisations sur des segments trop peu valorisés, qui comportent des gammes de produits peu diversifiées réalisées par des entreprises qui ne bénéficient pas d'économies d'échelle. Le succès de

l'ouverture ne peut donc se développer véritablement que si celle-ci s'accompagne de politiques structurelles.

Ces remarques conduisent donc aux recommandations suivantes:

- ✓ L'UE doit s'ouvrir davantage aux échanges agricoles des PMF et développer des dispositifs permettant aux PMF de satisfaire aux normes mises en place pour accéder à son marché.
- ✓ Les PMF doivent achever la suppression de leurs barrières douanières vis-à-vis des produits européens et entre eux ce qui produira des volumes d'échanges additionnels et augmentera le bien-être. Ils doivent également diminuer leurs barrières non-tarifaires, spécialement entre eux.
- ✓ Un dispositif de cumul diagonal des règles d'origine devrait être finalisé dans la suite de la déclaration de Palerme de 2003. Par ailleurs, la question de l'évolution vers un système de cumul total doit être posée.
- ✓ Une libéralisation supplémentaire des services facteurs (banques, assurances, transports), est nécessaire,
- ✓ Une progression de l'intégration horizontale entre les pays du Sud est également souhaitable. Cela améliorera l'efficacité des processus de production dans cet espace par dé-segmentation des marchés et création d'économies d'échelle principalement. Celle-ci doit prendre la forme: (i) d'une réduction des coûts d'échange (trade costs) qui sont particulièrement élevés ; (ii) d'une réduction des distorsions au travers d'une meilleure convergence fiscale, notamment vis-à-vis des investisseurs étrangers, (iii) d'un développement des infrastructures transfrontalières et de la coopération administrative ; (iv) d'une amélioration de la coopération financière et monétaire, notamment en matière de taux de change.

Les politiques structurelles

Pour ce qui concerne le deuxième enjeu d'optimisation des politiques structurelles, les recommandations s'articulent autour de trois questions décisives pour éviter les défauts de ces politiques lorsqu'elles sont appliquées sans précautions.

La première question concerne ***la stratégie d'ensemble***. Celle-ci doit viser à la fois un positionnement sur le marché régional et le marché mondial. Ceci implique, des améliorations sensibles de l'environnement institutionnel. En effet, les marchés et les institutions agissent sur les coûts de production et les coûts de transaction et, comme on l'a vu, sur la productivité et donc la compétitivité. En outre, le besoin se fait sentir pour une amélioration continue de la cohésion sociale par diminution du nombre de pauvres, émergence d'une classe moyenne et équilibre des territoires.

La deuxième question concerne ***l'orientation et les modes d'implantation*** des politiques structurelles. Il est possible de définir quelques éléments clefs de ce point de vue :

- ✓ L'orientation vers les exportations doit se concevoir d'une façon dynamique, sans se concentrer sur les avantages comparatifs statiques, mais en favorisant le développement de nouvelles activités d'emblée dans une orientation internationale. Ici le rôle des IDE » greenfields » et de la coopération internationale peuvent être décisifs,
- ✓ Les actions doivent viser à développer la rentabilité des firmes et la Productivité Globale des Facteurs au niveau des branches ou de l'économie. Cela implique, notamment, la mise en place de cadres d'affaires qui permettent au secteur privé d'émerger au niveau international et, plus globalement, d'adopter un mode de croissance à apprentissage. Cela implique aussi, des objectifs secondaires d'employabilité d'une main d'œuvre qualifiée, de compétitivité internationale et de montée en gamme des produits.

- ✓ Les actions doivent être pensées de façon à cibler les agents concernés (targeting) et à éviter l'apparition de comportement de recherche de rentes. La question du targeting requiert de modérer l'aspect « nouveaux secteurs » vs « secteurs anciens » et de privilégier une orientation en termes d'activités plutôt que de secteurs,
- ✓ Les actions doivent prévoir, dès la conception, le cadre d'évaluation des mesures prises, cadre qui repose sur des indicateurs de résultats quantifiables et mesurables, plus que sur les convictions économiques du moment,
- ✓ Les actions doivent éviter la baisse de l'investissement privé et son éviction par l'investissement public. On veillera dans cette optique à associer le secteur privé aux investissements publics.

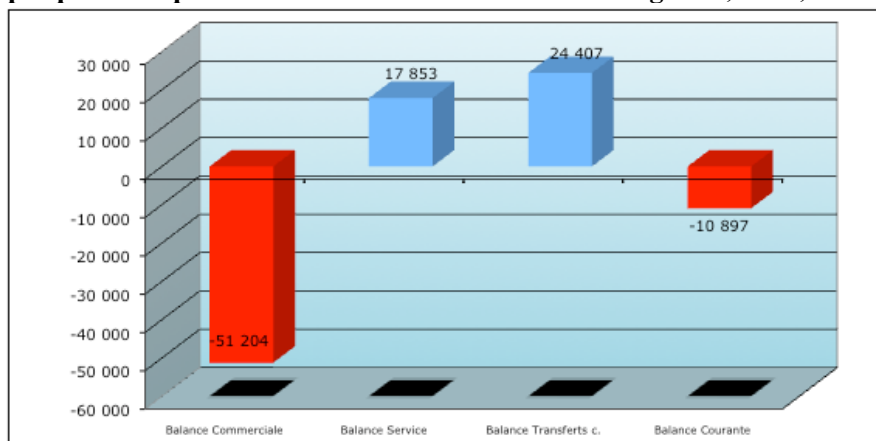
La troisième question, enfin, a trait **aux champs d'actions** à privilégier. Ceux-ci peuvent viser :

- ✓ à corriger les conditions initiales : infrastructures, éducation, formation notamment, qui jouent un rôle central dans le niveau des coûts de transaction et dans la croissance durable de la productivité,
- ✓ à améliorer les conditions courantes d'opération des entreprises, mais également d'entrée et de sortie des marchés,
- ✓ à inciter au développement de « cross-border production networks » localisés,
- ✓ à promouvoir les compétences et l'employabilité du capital humain au niveau de la région par des networks d'instituts de formation sur des métiers identifiés, avec reconnaissance mutuelle des qualifications,
- ✓ à développer la recherche et l'innovation et, plus généralement, à mettre en œuvre les dispositifs permettant d'installer une économie de la connaissance.

II. Incidences politiques pour les dispositifs euroméditerranéens

La façon dont le pilotage régional, de l'UpM de même que la nouvelle politique de voisinage considérerons les éléments ci-dessus sera décisif quant au résultat. On soulignera les points suivants :

1) La première question concerne l'équation de transfert (qui matérialise le système d'interdépendance dans la région) et le montant du transfert entre l'UE et les PM, auxquels une attention particulière doit être apportée. Jusqu'en 2008, les PMF parvenaient à combler leur déficit commercial (dont l'UE représente environ les deux tiers) grâce à l'excédent de balance des services (tourisme) et des transferts courants (remises de fonds en particulier). Mais, en 2008 et 2009, comme le montre le graphe 42, la balance courante a été déficitaire, tourisme et remises de fonds ne suffisant plus à compenser le déficit commercial. Cela a conduit certains PMF à mobiliser les réserves et à recourir à des financements exceptionnels de façon à équilibrer les balances des paiements. Par ailleurs, le déficit commercial va nécessairement s'accroître compte tenu des différences de pression réciproques des demandes internes consécutives à la crise. Quant aux flux équilibrants, les prévisions sur les entrées d'IDE et la variabilité qui caractérise les recettes du tourisme et surtout les remises d'immigrés (en particulier du fait du chômage dans les pays d'accueil et du contexte général qui entoure les migrations rendent le bouclage de l'équation de transfert incertain. Nous risquons donc clairement d'être dans le cadre d'un transfert sous-effectué (sur la problématique du transfert, cf. A. Cartapanis, Jean-Louis Reiffers 1993).

Graphique 42. Equation de transfert des PMF –hors Algérie–, 2008, mill. US\$

Source : FMI, IFS, octobre 2010

2) La deuxième question politique concerne l'achèvement de la zone de libre-échange des marchandises qui doit rester un objectif central. Cet achèvement suppose une avancée sur les produits agricoles et les normes, ce qui nécessite de penser des politiques d'accompagnement.

3) La troisième question concerne les échanges de services qui constituent la principale source de croissance future à attendre de la ZLE. Cependant les échanges de services impliquent un plus grand rapprochement des sociétés et imposent d'aller plus loin sur la mobilité des personnes. Il s'agit d'une question centrale dans la région qui implique, d'abord, de progresser sur les conditions qui la permettent (reconnaissance mutuelle des compétences et des qualifications) et, ensuite, de poser explicitement la question de ses modalités à l'échelle de la région. Sur ce point, le Nord-Sud comme le Sud-Sud sont concernés.

4) La quatrième question concerne l'Union de projets et plus généralement le co-développement qui nécessite des approches communes sur la stratégie, les modalités de mise en place de partenariats publics/privés, l'évaluation.

Le FEMISE considère que l'approche en projets est justifiée à condition que les décisions soient prises en fonctions de critères de rentabilité économique de long terme, couplés avec des critères qui concernent les grandes questions auxquelles sont confrontés les PMF : la modification du contenu de la croissance par le développement de nouvelles activités, le développement de dynamiques de productivité, l'amélioration de l'équilibre territorial et le rapprochement des conditions de vie.

Les façons de procéder sont ici aussi importantes que les orientations. Cela implique des partenariats public-privé (l'effet de levier de ce type de partenariats est bienvenu en période de ressources financières limitées) et un cadre stratégique cohérent, qui pourrait distinguer quatre types d'apports : (i) les projets innovants préparant l'avenir en contribuant à produire de nouvelles spécialisations et avantages comparatifs ; (ii) les projets qui consolident l'intégration régionale ; (iii) les projets qui augmentent la qualité des productions traditionnelles et leur permettent un meilleur accès au marché mondial ; (iv) Les projets créateurs d'externalités qui structurent l'environnement externe des entreprises.

Ici le rôle d'une nouvelle Banque de Développement pourrait être important, autant par les ressources qu'elle pourrait mobiliser que par son expertise dans l'émergence et le choix de projets.

5) Si des évolutions ne sont pas envisageables en termes de transferts gratuits, ou de Banque de Développement, les PMF devront accélérer leur intégration aux marchés internationaux de capitaux et leur marche vers une plus grande flexibilité du taux de change. Dans ce cas, le risque est une augmentation sensible de la volatilité. La mise en place d'un fonds de stabilisation soutenu par la BCE

pour éviter des crises de réserves, à l'image de ce qu'a réalisé l'Asean, pourrait alors, être la réponse adéquate.

Bibliographie

- A.T. Kearney (2009), « The Shifting Geography of Offshoring », The 2009 A.T. Kearney Global Services Location Index.
- Abedini, J. and N. Péridy (2008), “The Greater Arab Free Trade Area (GAFTA): An Estimation of Trade Effects”, *Journal of Economic Integration*, 23(4): 848-872.
- African Development Bank (2009), "Impact of the Global Financial and Economic Crisis on Africa", February 2009.
- Al-Atrash, H. and T. Youssef (2000), “Intra-Arab Trade: Is it Too Little?”, *International Monetary Fund, IMF Working Paper*, no. 2000/10.
- Almérás, G. (2010), “Le développement d’entreprises dans les les pays méditerranéens. Constats, strtaégies, actions j” in: *Euromed-Iemed : Barcelona Euromed Forum Union for the Mediterranean: Projects for the future*.
- Amable, B. (2000) “International Specialisation and Growth”, *Structural Change and Economic Dynamics*, 11: 413-431.
- ANIMA (2010), *Anima-Mipo : Les IDE en Méditerranée*, Assemblée générale Anima et atelier Invest in Med, Mars 2010.
- Anima-Invest in Med (2010), « Bilan de l’IDE et des partenariats, premier semestre 2010 », Août.
- Antonucci, D. & M. Stefano (2006), "Does Turkey have a special trade relation with the EU?: A gravity model approach," *Economic Systems*, Elsevier, vol. 30(2), pages 157-169, June.
- Aubert J.E., Reiffers J.L. (2003), « Knowledge Economies in the Middle East and North Africa » *WBI Learning Ressources Series*, World Bank.
- Aubert, J.E et Jean-Louis Reiffers (2003), « Knowledge Economies in the Middle East and North Africa », *WBI Learning Ressources Series*, World Bank.
- Audi Bank (2010), *Lebanon Economic Report*, 2010.
- Augier, P. and M. Doyis (2010), « Does Export Market Participation Improve Productivity ? », *DEFI Working Paper*, July.
- Augier, P., M. Doyis and M. Gasiorok (2010), « The Business Environment and Moroccan Firm Productivity », based on FEMISE report FEM33-23, presented at International DIME Workshop Firm Selection and Country Competitiveness, □France, Nice-Côte-d’Azur, March 24-26th.
- Bagoulla and N. Péridy, (2010a), “An Analysis of Real Convergence and its Determinants: Evidence from MENA countries”, derived from FEMISE report FEM33-01.
- Bagoulla and N. Péridy, (2010b), “Regional integration and the other determinants of North-South industrial location: An application to the euro-mediterranean area”, derived from FEMISE report FEM33-01.
- Baldwin, R. and A. Venables (1995), “Regional Economic Integration”, in: G. Grossman and K. Rogoff, *Handbook of International Economics*, North Holland.
- Bank Al Maghrib, 2010, *Statistics*.
- Bank for International Settlements (BIS) (2010), *BIS Quarterly Review*, March 2010.
- Banque Centrale de Tunisie, 2010, *Statistiques*.
- Banque du Liban, 2010, *Economic and Financial Data*.
- Banque mondiale (2006), *Intégration mondiale de la Tunisie, une nouvelle génération de réformes pour booster la croissance et l’emploi* , 159 pages.
- Banque mondiale (2006), *Promouvoir la croissance et l’emploi dans le Royaume du Maroc*, 117 pages.

- Berkmen, P., Gaston Gelos, Robert Rennhack, and James P. Walsh (2009), "The Global Financial Crisis: Explaining Cross-Country Differences in the Output Impact", IMF Working Paper WP/09/280, December.
- Bloomberg, 2010, Market Data.
- Bouet, A. (2006) "The market access issue in Southern Mediterranean countries", in: CATT, "Obstacles to South-South Integration, to trade and to foreign direct investment: the MENA countries case", FEMISE Report vol.22-36.
- Buchwald, D.(2009), "Israel and the Global Economic Crisis", inFocus, Summer 2009, Volume III: Number 2.
- Canino, A. (2010), "Stratégie MED 2020: Cadre stratégie, actions, et projets pour réussir un véritable co-développement Euro-méditerranéen", Septembre.
- Cartapanis, A., Reiffers Jean-Louis (1993), « Le financement public du développement à la lumière de l'expérience du Plan Marshall » in « Le Plan Marsahll et le relèvement Economique de l'Europe » Comité pour l'histoire économique et Financière, Paris 1993.
- Central Bank of Egypt, 2010, Statistics.
- Central Bank of Jordan, 2010, Publications & Statistics.
- Chinn, M. D. and H. Ito (2008). "A New Measure of Financial Openness". Journal of Comparative Policy Analysis, Volume 10, Issue 3, p. 309 – 322 (September).
- CNUCED (UNCTAD), 2010, Statistics online.
- Credit Market Analysis (CMA) (2010), Global Sovereign Credit Risk Report, 1st quarter 2010.
- Daude, C. and Stein, E. (2007), "The quality of Institutions and Foreign Direct Investment." Economics and Politics. Vol. 51, No.2: 379-400.
- De Wulf, L. and M. Maliszewska (2009), "Economic Integration in the Euro-Mediterranean Region", CASE and CEPS report, September.
- Desmet, K., Felipe Meza, Juan Rojas (2008), « Foreign direct investment and spillover : gradualism may be better » Canadian Journal of Economics, Juillet.
- Disdier, A. C. and T. Mayer (2004), "How difference is the Eastern Europe? Structure and Determinants of Location Choice by French Firms in Easter and Western Europe." Journal of Comparative Economics. Vol., 32, No. 2: 280-296.
- Douanes Algériennes, 2010, Statistiques.
- Echorouk (2010), quotidien de presse algérien, numéro du 13.02.2010.
- Economist Intelligence Unit, 2009, Egypt: Finance Outlook, March 19, 2009.
- Economist Intelligence Unit, 2010, Country Reports, February to September.
- Econostrum, 2010, Articles.
- ESCWA (2007), "Impact Of Industrial Policies On The Competitiveness Of Small And Medium-Sized Enterprises", United Nations, New York.
- Euro□méditerranéen (2009),Table ronde EUROMED du 16 décembre 2009, Bruxelles.
- Euromonitor International, 2010, Databases.
- FEMISE (2006), Rapport FEMISE 2005 sur le Partenariat Euro-Méditerranéen, Février 2006.
- Fitch, 2010, Ratings.
- Foster, L., J.C. Haltiwqanger, C.Syverston (2010), « The Slow Growth of New Plants : Learning about Demand », Working Paper presented at the 24th Summer Conference on Industrial Organization, Phelps Centre for the Study of Government and Business, Vancouver, BC, July 16-17, 2010.
- Galal A., El-Megharbel N. (2005), « Do Governments Pick Winners or Losers? an Assessment of Industrial Policy in Egypt », ECES Working Paper No. 108.

- Galal, A. (2008), « Industrial Policy in the Middle East and North Africa – Rethinking the Role of the State », The American University in Cairo Press, 142 pages.
- Galal, A. and N. El-Megharbel (2008), “Do Governments Pick Winners or Losers? An Assessment of Industrial Policy in Egypt”, edited by Ahmed Galal, Industrial Policy in the Middle East and North Africa: Rethinking the Role of the State., the American University in Cairo Press, pp 11-35.
- Galal, A et K. Sekkat (2010), « Development Prospects for North Africa » Policy perspectives, ERF, janvier 2010.
- Giannetti, M. (2002), “The Effects of Integration on Regional Disparities: Convergence, Divergence or Both?”, European Economic Review, 46:539-567.
- Globes, 2010, Tourism to Israel down 10% in 2009, 12 Janvier 2010.
- Hagemeyer, J. and A. Cieslik (2009) “Assessing the Impact of the EU-sponsored Trade Liberalization in the MENA countries”, Journal of Economic Integration, 24(2): 343-368.
- Harvie C., Lee H. H. (2003), « Export Led Industrialisation and Growth– Korea’s Economic Miracle 1962-89 », University of Wollongong Faculty of Commerce - Economics Working Papers.
- Hausmann. R, Rodrik. D (2006) “Doomed to Choose: Industrial policy as a predicament”, Kennedy school, Harvard University, September.
- Hausmann. R, Rodrik. D et C.F. Sabel (2008), “Reconfiguring Industrial Policy: A Framework with an Application to South Africa”, CID Working Paper No. 168, May 2008.
- Helpman, E. and P.R. Krugman (1989), "Trade policy and market structure", MIT Press, Cambridge, MA, London.
- Hirschman A. O (1974), « Stratégie du développement économique, collection développement et civilisations », Les éditions ouvrières, Paris (première édition anglaise, 1958).
- Hoekman, B and Messerlin, P (2002), “Harnessing Trade for Development and Growth in the Middle East and North Africa”, Council on Foreign Relations, New York.
- Institut National de la Statistique (INS), Tunisie, 2010, Informations Statistiques.
- International Monetary Fund (2002), World Economic Outlook, Washington.
- International Monetary Fund (2009), Arab Republic of Egypt: 2008 Article IV Consultation -Staff report, IMF Country Report No.09/25, January 2009.
- International Monetary Fund (2009), Jordan: 2009 Article IV Consultation -Staff report, IMF Country Report No.09/159, May 2009.
- International Monetary Fund (2009), Lebanon: 2009 Article IV Consultation and Assessment of Performance under the Program Supported by Emergency Post-Conflict Assistance-Staff report, IMF Country Report No.09/131, April 2009.
- International Monetary Fund (2009), Macroeconomic and Fiscal Framework for the West bank and Gaza: Fourth Review of Progress, Staff report, September 2009.
- International Monetary Fund (2009), Regional Economic Outlook: Middle East and Central Asia, October 2009.
- International Monetary Fund (2009), Tunisia: 2009 Article IV Consultation -Staff report, IMF Country Report No.09/329, December 2009.
- International Monetary Fund (2009), World Economic Outlook (WEO), Sustaining the Recovery, October 2009.
- International Monetary Fund (2010), Algeria: 2009 Article IV Consultation-Staff report, IMF Country Report No.10/57, March 2010.
- International Monetary Fund (2010), Israel: Staff Report for the 2009 Article IV Consultation, IMF Country Report No.10/23, January 2010.

- International Monetary Fund (2010), Morocco: 2009 Article IV Consultation-Staff report, IMF Country Report No.10/58, March 2010.
- International Monetary Fund (2010), Syrian Arab Republic: 2009 Article IV Consultation-Staff report, IMF Country Report No.10/86, March 2010.
- Khondoker Andul Mottaleb et Kaliappa Kalirajan (2010), « Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries : a Comparative Analysis », ASARC Working Papers 2010/13.
- Kimura, H. and T. Yasuyuki (2010), "Is Foreign Aid a Vanguard of Foreign Direct Investment? A Gravity-Equation Approach". World Development. Vol. 38, No. 4: 482-497.
- Krugman, P. (1995), "Technology, Trade, and Factor Prices", NBER Working Papers 5355.
- Le Courrier d'Algérie, quotidien de presse algérien, numéro du 13/02/2010.
- Liouane, N. (2009), "Le Dialogue Euro-Méditerranéen et ses Enjeux Economiques et Politiques », in : Abdelmalki, Bounemra Ben Soltane and Sadni-Jallab (eds) : Le Maghreb face aux Défis de l'Ouverture en Méditerranée, Parid : l'Harmattan.
- Lucke, B. and R. Nathanson (2007), "Assessing the Macro Economic Effects of the Barcelona Initiative's Liberalization Process", FEMISE report vol. 31-10.
- Martin, C. and I. Sanz (2003), "Real Convergence and European Integration: The Experience of the Less Developed EU Members", *Empirica*, 30: 205-236.
- Martinez-Zarzoso, I. (2003), "Gravity Model: An Application to Trade between Regional Blocs", *Atlantic Economic Journal*, 31(2): 174-87.
- Mason, E. S. & Asher, R. E. (1973), *The World Bank since Bretton Woods*, The Brookings Institution, Washington, D.C., p. 915.
- Mediterranean Travel Association (META) (2009), *Eléments de vision pour un tourisme euro-méditerranéen*, Table ronde EUROMED du 16 décembre 2009, Bruxelles.
- Mediterranean Travel Association (META) (2010), *Première estimation des arrivées touristiques internationales en Méditerranée 2009*, Février 2010.
- Michalek, J. (2007), "Full Integration versus Partial Trade Liberalization: Comparing the Economic Performance of the New Member States and Mediterranean Partner Countries", FEMISE report, vol. FEM-31-15.
- Milhaud, C. (2010), « Commission sur le financement du Codeveloppement en Méditerranée », Rapport au Président de la République, Mai 2010.
- Miniesy, R.S., J.B. Nugent, and T.M. Yousef (2004), "Intra-regional trade integration in the Middle East. Past performance and future potential", In Hakimian, H., and J.B. Nugent (eds.) *Trade Policy and Economic Integration in the Middle East and North Africa. Economic boundaries in flux*. London: Routledge.
- Moody's, 2010, *Research & Ratings*.
- Mouley, S. et Rafik Baccouche (2010), « Libéralisation du compte de capital et cadres de gestion macroéconomique comparée », Rapport FEMISE FEM33-03, Mars 2010.
- MSCI, 2010, *Performance, International Equity Indices*.
- Nabli M., Keller J., Nassif C. and Silva-Juauregui C. (2008), "The Political Economy of Industrial Policy in the Middle East and North Africa" in Galal, A., 2008 op. cit., pp.109-137.
- Nicet-Chenaf, D. and A. Wachs (2005) « Les relations commerciales bilatérales des pays du bassin méditerranéen à l'heure de l'élargissement de l'UE: Une approche de type gravitaire », *Economie Appliquée*, 58(1) :85-116 .
- Noland M., Pack H. (2008), « East Asian Industrial Policy Experience: implications for the Middle East », in Galal A. 2008, op. cit., pp.81-108.

- Nugent, J. et Abla Abdel-Latif (2010), « A Quiz on the net benefits of trade creation and trade diversion in the QIZ of Jordan and Egypt » ERF Working Papers, 514 juillet 2010.
- Nunnenkamp, P. and J.Spatz (2002), “Determinants of FDI in Developing Countries: has globalization changed the rules of the game?” *Transnational Corporations*. Vol. 11, No. 2: 1-34.
- Pack, H et Saggi, K (2006), Is there a case for industrial policy, A critical Survey, *The World Bank Research Observer*, 21 (2) pp 267-297.
- Page, J. and L. van Gelder (2002), “Globalization, growth, and poverty reduction in the Middle East and North Africa, 1970-1999”. Washington DC: World Bank.
- Palermo Declaration (2003), "Euro-Med Trade Ministerial Meeting in Palermo-Italy, July 7th.
- Pastore, F., A.M. Ferragina and G. Giovanetti (2009), « A Tale of Parallel Integration Processes: A Gravity Analysis of EU Trade with Mediterranean and Central and Eastern European Countries”, *Review of Middle East Economics and Finance*, 5(2).
- Péridy, N. (2005a), “ Towards a Pan-Arab free trade area: Assessing Trade Potential Effects of the Agadir Agreement ”, *The Developing Economies*, 43(3): 329-345.
- Péridy, N. (2005b), “ Assessing the Euro-Mediterranean Partnership : What are the lessons for ASEAN countries ? ”, *Journal of Asian Economics*, 16(1): 125-139.
- Pipitone, V. (2009), « The Role of Total Factor Productivity in the Mediterranean Countries », *International Journal of Euro-Mediterranean Studies*, Volume 2, Number 1.
- Pomfret, R. (2003) *Economic Analysis of Regional Trading Arrangements*, Cheltenham and Northampton, Elgar.
- Porter. M. E (1993), *L’avantage concurrentiel des nations*, Paris interéditions.
- Puga, D. and A.Venables (1997), “Preferential Trading Arrangements and Industrial Location”, *Journal of International Economics*, 43:347-368.
- Rodrik, D. (2009), "Industrial Policy: Don't Ask Why, Ask How" *Middle East Development Journal*, Volume 1, Issue 1.
- Rodrik, D. (2009), "The Real Exchange Rate and Economic Growth", *Brookings Papers on Economic Activity*, forthcoming.
- Rodrik, D. (2009), « Growth after the crisis », Harvard Kennedy School, paper prepared for the Commission on Growth and Development, Mai.
- Rodrik, D. (2004), *Industrial Policy for the Twenty-First Century*, Harvard University, Cambridge Mass.
- Rodrik, D. (2005), Growth Strategies in P. Aghion et S. Durlauf (dir), *Handbook of Economic Growth* , vol 1, Elsevier, pp. 967-1014.
- Romagnoli, A. and L. Mengoni (2008), “The Challenge of Economic Integration in the MENA Region: from GAFTA and EU-MFTA to small scale Arab Unions, *Economic Change Restructuring*, 42:69-83.
- Roux, N. (2010), « Le partenariat EuroMéditerranéen : 15 après Barcelone », working paper.
- Sandra Ospina and Marc Schiffbauer (2010), "Competition and Firm Productivity: Evidence from Firm-Level Data", *IMF Working Paper WP/10/67*, March.
- Sekkat, K. editor (2010), « Market Dynamics and Productivity in Developing Countries. Economic Reforms in MENA » Springer 2010.
- Senego (2010), Les investissements étrangers en baisse : L’Algérie n’a pas échappé au phénomène.
- Standard and Poor’s (S&P), 2010, Ratings.
- Stern. N (1991), « Le rôle de l’Etat dans le développement économique », Editions Payot Lausanne.
- Stiglitz, J. E., (1989), “Markets, Market Failures, and Development”, *American Economic Review*, American Economic Association, vol. 79(2), pages 197-203, May.

- Syversen, C. (2010), "What Determines Productivity?," NBER Working Papers 15712, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Tunisia.COM, 2010, Tunisian Tourism 2009 Indicators.
- UN Comtrade, 2010, Database.
- UNCTAD (2005), World Investment Report 2007: Transnational Corporations and The Internationalization of R&D. New York: United Nations.
- UNCTAD (2009), World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. New York: United Nations Centre on Transnational Corporations.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2010), World Investment Report, Various Issues.
- Wade, R. H. (2002), "US Hegemony and the World Bank: The Fight over People and Ideas", Review of International Political Economy, Vol. 9, No. 2., pp. 201-229.
- Wade, R. H., (1996), "Japan, the World Bank, and the Art of Paradigm Maintenance: The East Asian Miracle in Political Perspective", New Left Review May/June.
- Wikinvest, 2010, Data Central.
- Williamson . J (1990), "What Washington Means by Policy Reform, in Latin American Adjustment : How much has happened", Williamson, J (eds) Institute for International Economics, Washington.
- World Bank (2009a), 2009 MENA Economic Developments and Prospects: Navigating through the Global Recession, October 2009.
- World Bank (2009), Migration & Remittances Data, November 2009.
- World Bank. (2007), Export Diversification in Egypt, Jordan, Lebanon, Morocco and Tunisia, MENA, vol II, July.
- World Bank (2009), Doing Business Reforming through difficult time, Washington DC
- World Economic Forum (2009), The Global Competitiveness Reports 2009-2010, Geneva.
- World Tourism Organization (2009), World Tourism Barometer, Quick Overview of Key Trends, Vol. 7, No.1.
- World Trade Organization (WTO), 2010, Tariff Profiles.

Annexe

Tableau A1. Taux d'ouverture du secteur des biens (X+M)/PIB, par pays PMF, en %

	1995	2000	2005	2008
<i>Algérie</i>	48%	57%	64%	68%
<i>Egypte</i>	25%	19%	33%	50%
<i>Israël</i>	53%	58%	65%	63%
<i>Jordanie</i>	81%	63%	117%	119%
<i>Liban</i>	53%	42%	52%	67%
<i>Maroc</i>	40%	54%	54%	70%
<i>Syrie</i>	52%	43%	51%	63%
<i>Tunisie</i>	74%	74%	83%	109%
<i>Turquie</i>	34%	41%	39%	46%
PMF avec Turquie	39%	45%	49%	54%
PMF sans Turquie	47%	47%	58%	66%

Source : COMTRADE

Tableau A2. Taux d'ouverture du secteur des services (X+M)/PIB, par pays PMF, en %

	1995	2000	2005	2008
<i>Algérie</i>	4,9%	4,5%	7,1%	5,7%
<i>Égypte</i>	22,5%	17,7%	27,0%	26,4%
<i>Israël</i>	18,2%	23,6%	23,2%	21,5%
<i>Jordanie</i>	49,4%	39,8%	38,7%	41,3%
<i>Liban</i>	n.d	n.d	86,4%	102,6%
<i>Maroc</i>	12,3%	14,1%	20,1%	21,0%
<i>Syrie</i>	25,6%	17,2%	18,7%	14,6%
<i>Tunisie</i>	21,4%	20,5%	21,7%	22,0%
PMF	17,2%	17,4%	23,1%	22,1%

Source : Cnuccd 2009, EIU

Tableau A3. Évolution du tourisme dans les PMF en 2009

	Recettes	Volume
<i>Algérie</i>	0,0%	9,5%
<i>Egypte</i>	-2,0%	-2,3%
<i>Israël</i>	-13,7%	-10,0%
<i>Jordanie</i>	-1,1%	1,6%
<i>Liban</i>	-12,5%	64,0%
<i>Maroc</i>	-5,0%	6,5%
<i>Palestine</i>	n.d	n.d
<i>Syrie</i>	0,0%	12,0%
<i>Tunisie</i>	2,1%	-2,1%
PMF	-4,3%	6,5%

Sources : Econostrum, Banques Centrales, WTO

Tableau A4. Réserves de change (nombre de mois d'importation) par PMF

	1995-2000	2000-2007	2008	2009	2010*
<i>Algérie</i>	7,0	22,3	34,0	36,0	37,3
<i>Egypte</i>	10,2	6,9	7,5	7,3	7,5
<i>Israël</i>	5,5	5,8	8,3	10,4	10,0
<i>Jordanie</i>	5,6	6,4	6,6	8,8	8,7
<i>Liban</i>	14,8	18,6	22,9	17,7	
<i>Maroc</i>	4,8	7,9	7,3	6,8	6,7
<i>Syrie</i>	5,1	6,3	7,3	5,2	
<i>Tunisie</i>	2,6	3,0	5,2	6,0	5,8
PMF (Moyenne)	7,0	9,6	12,4	12,3	12,7
PMF (hors Algérie et Liban)	5,6	6,0	7,0	7,4	6,5

Source : Calculs FEMISE, * estimations

Tableau A5. Service de la dette par PMF (%)

	1995-2000	2000-2007	2008	2009	2010*
<i>Algérie</i>	30,9	15,7	1,4	3,0	2,0
<i>Egypte</i>	10,8	7,9	4,7	10,2	4,5
<i>Israël</i>	17,2	13,0	13,0	11,9	10,6
<i>Jordanie</i>	13,8	9,1	25,9	4,4	4,8
<i>Liban</i>	14,2	24,1	n.d	n.d	n.d
<i>Maroc</i>	26,4	16,1	10,1	8,6	8,0
<i>Syrie</i>	5,4	3,1	n.d	n.d	n.d
<i>Tunisie</i>	16,7	14,0	7,7	15,8	13,0
PMF (Médiane)	15,5	13,5	8,9	9,4	6,4

Source : EIU, IMF, * estimations

Tableau A6. Investissements de Portefeuille dans les PMF, milliards de US\$

	2007	2008	2009	2010*
<i>Algérie</i>	0	0	0	n.d
<i>Egypte</i>	0,8	-7	0,3	n.d
<i>Israël</i>	-2,5	-2,3	-4	-4
<i>Jordanie</i>	0,8	0,6	-0,1	0,4
<i>Liban</i>	-2,1	4,8	2,8	2
<i>Maroc</i>	-0,1	-0,1	0,1	0,1
<i>Tunisie</i>	n.d	0	-0,1	n.d
PMF (total)	-3,1	-4,1	-1,1	
PMF (moyenne)	-0,5	-0,6	-0,2	-0,4

Source : IMF country reports (2009/2010), Banques Centrales, * estimations 2010 (FMI)

Graphique A1. Cours Boursiers par PMF

Egypte EGX 30
Amman SE



Israël Tel Aviv 100



Jordan



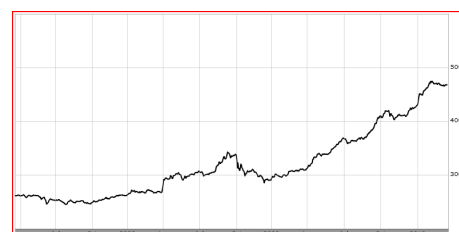
Maroc CFG 25



Palestine Stock



Tunis SE Tunindex

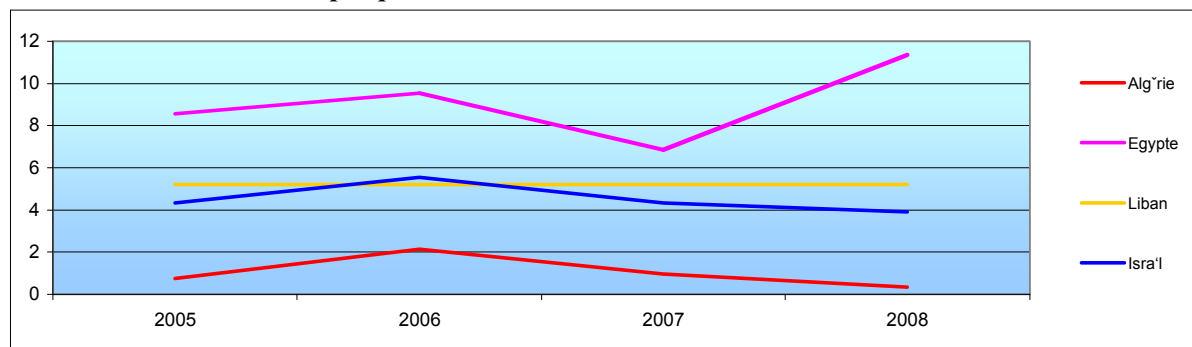


Liban Blom



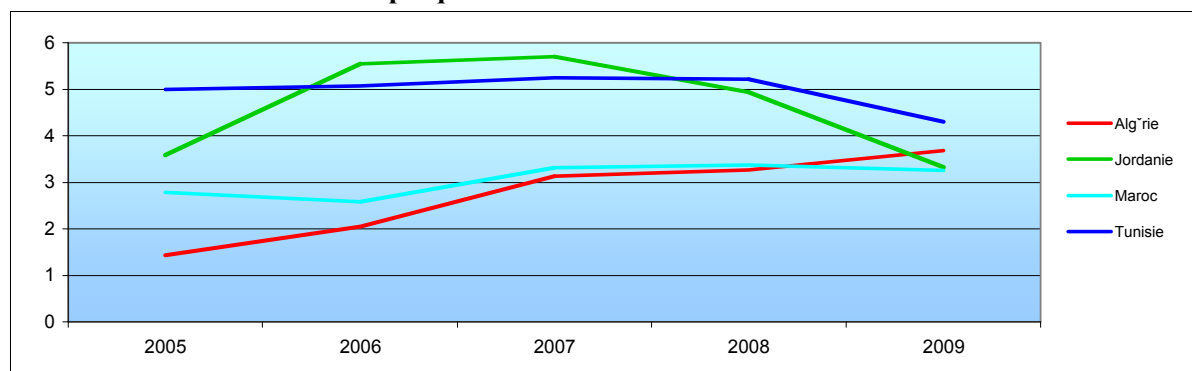
Source : Bloomberg

Graphique A2. Taux des bons du trésor dans 4 PMF



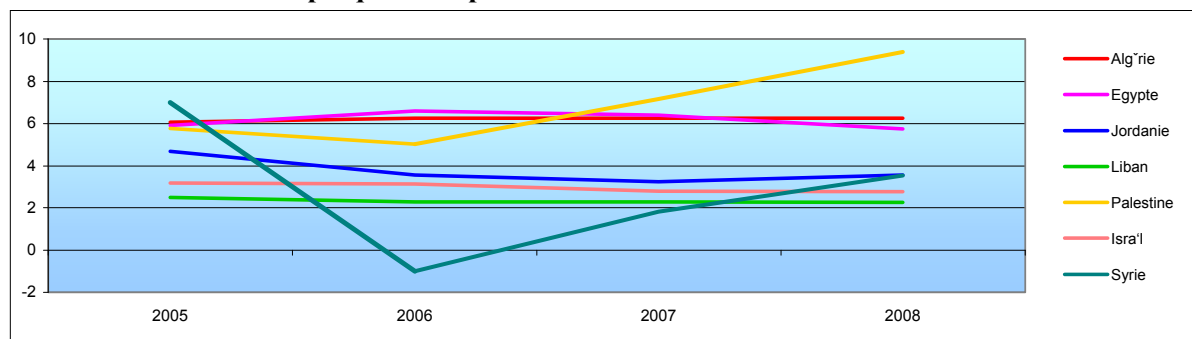
Source: IMF, IFS

Graphique A3. Taux du marché monétaire



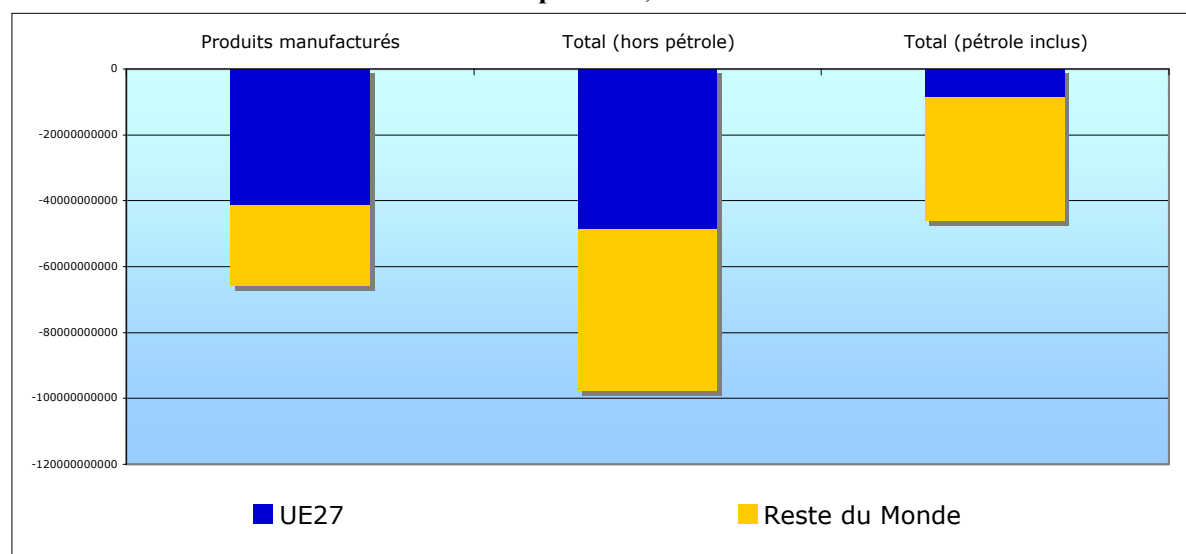
Source: IMF, IFS

Graphique A4. Spreads des taux d'intérêt dans les PMF



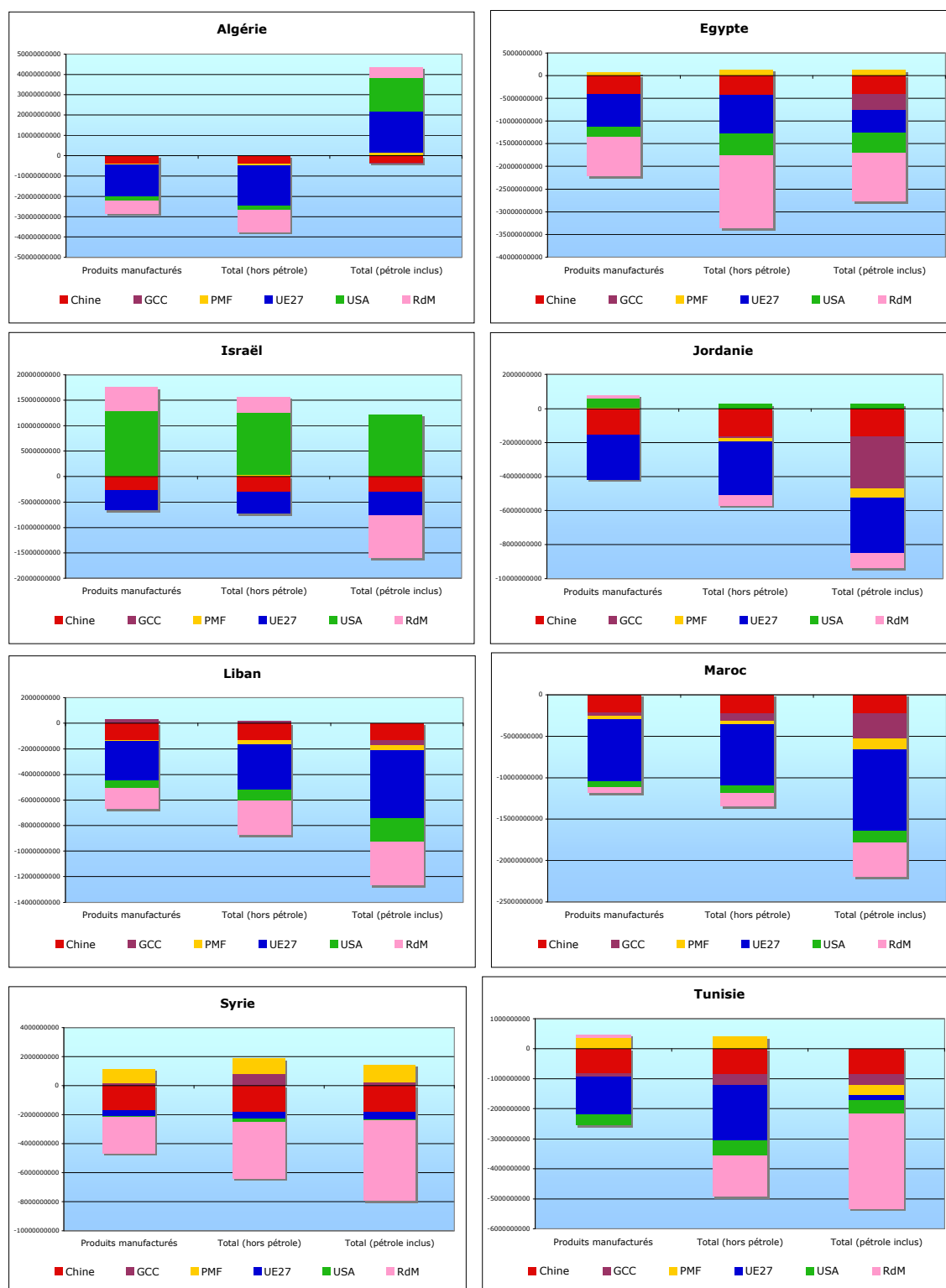
Source: IMF, IFS

Graphique A5. Soldes commerciaux 2008 des PMF (hors Turquie), par groupements spécifiques de produits, US\$

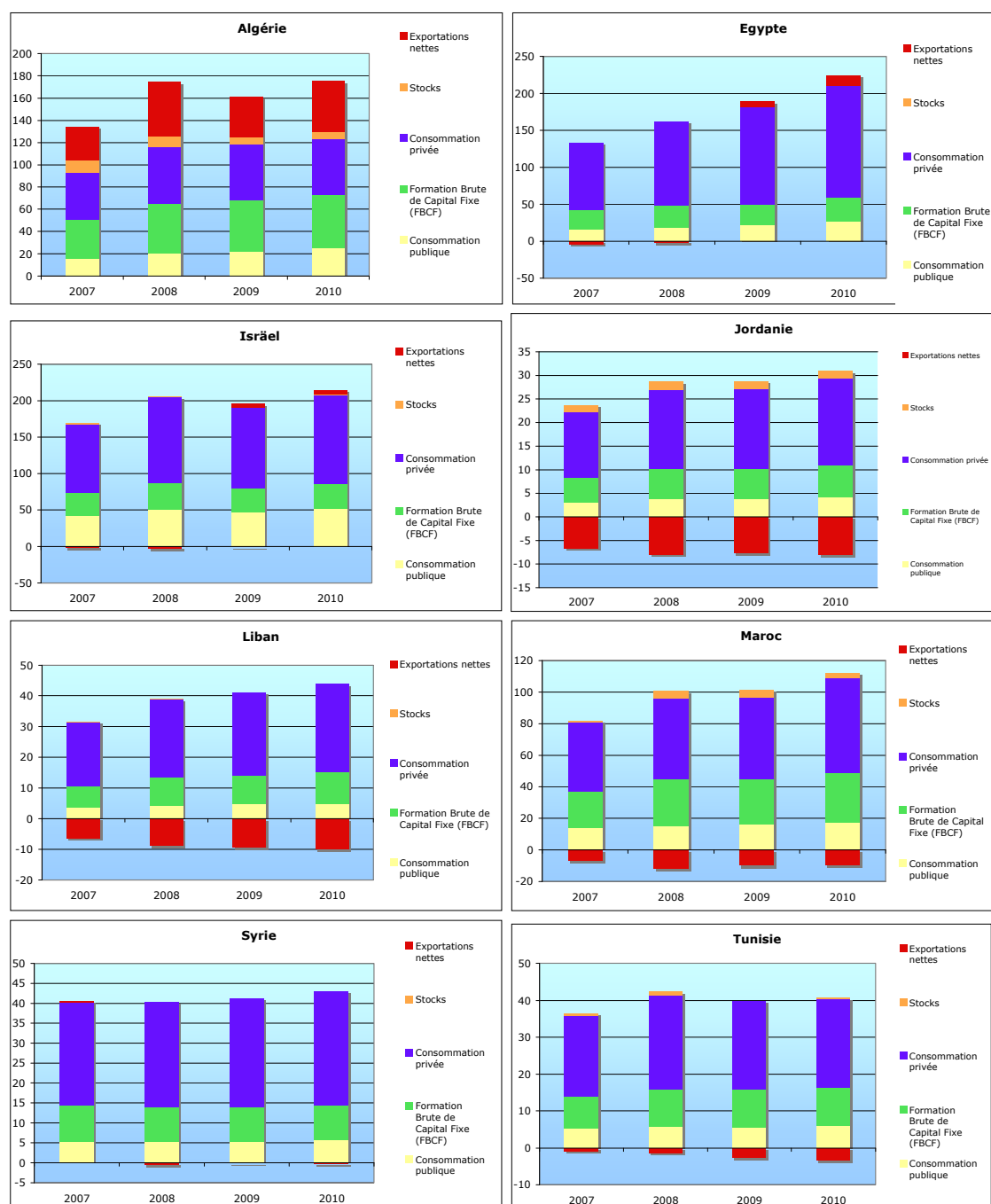


Source: COMTRADE

Graphique A6. Soldes commerciaux 2008 par PMF, par partenaire commercial et produit, US\$



Source : COMTRADE

Graphique A7. Décomposition du PIB par PMF, milliards de US\$

Sources : IMF, EIU, estimations pour 2010

Tableau B1. Annexe Investissements Directs Etrangers (IDE)

(millions \$ et %)	Algérie	Maroc	Tunisie	Liban	Egypte	Jordanie	Syrie	Palestine	Israël	Turquie	Monde
IDE 95/05 (moy. an.)											
<i>Inflow</i>	611	1109	566	1495	1311	523	195	98	2886	2184	741.045
<i>Outflow</i>	46	35	5	225	59	16	36	15,7	1657	483	717852
IDE 2007											
<i>Inflow</i>	1662	2803	1616	3376	11578	2622	1242	28	8798	22023	2099973
<i>Outflow</i>	295	621	20	848	665	48	-11	-8	8604	2104	2267547
IDE 2008											
<i>Inflow</i>	2646	2487	2758	4333	9495	2829	1467	52	10877	18148	1720873
<i>Outflow</i>	318	485	42	987	1920	13	2	-3	7210	2532	1928799
IDE 2009											
<i>Inflow</i>	2847	1331	1688	4804	6712	2385	1134	33	3892	7611	1114189
<i>Outflow</i>	309	470	77	1126	571	72	-3	36	1172	1551	1100933
% FBCF 95/05 (inflows)											
2007	4,60%	10,40%	10,70%	5,40%	8,80%	24,30%	4,50%	3,40%	13,00%	4,00%	10,30%
2008	4,70%	11,90%	19,00%	17,60%	42,20%	48,20%	14,80%	-0,90%	28,10%	15,90%	16,90%
2009	5,60%	9,00%	27,00%	16,20%	31,20%	44,50%	12,00%	-0,70%	30,00%	12,50%	12,60%
2009	5,90%	4,50%	15,60%	16,30%	22,30%	39,00%	10,20%	3,30%	12,20%	7,30%	9,10%
Stocks d'IDE											
1995	1671	5126	10963	138	14690	1379	460	123	5813	14933	3381329
% PIB	4%	13,90%	60,80%	3,40%	21,30%	20,50%	3,40%	3,80%	6,20%	7%	11,40%
2008	14498	38613	26193	27282	59980	16320	5900	1172	104013	70118	1549182
% PIB	8,50%	51,30%	70,30%	10,80%	36,70%	76,30%	10,80%	22,70%	31,70%	9,60%	25,40%
2009	17344	39388	31857	32085	66709	18705	7334	1205	71258	77729	17743408
% PIB	12,30%	45,50%	77,10%	13,90%	34,80%	81,40%	13,90%	23,30%	36,60%	12,60%	33,20%

Source : CNUCED, Data base 2010

Note : Indicateurs de solidité financière, calcul et interprétation (Source : FMI, 2006, *Indicateurs de solidité Financière : Guide d'Établissement*)

Ratio d'adéquation des fonds propres : Correspond à une mesure des fonds propres réglementaires divisés par les actifs pondérés en fonction des risques. Cet indicateur de solidité financière (IFS) mesure l'adéquation des fonds propres des institutions collectrices de dépôts (ICD) et se fonde sur les définitions retenues dans l'Accord de Bâle sur les fonds propres. Son calcul s'opère 1) en agrégeant les données sur les fonds propres réglementaires pour la population déclarante, 2) en agrégeant les actifs pondérés en fonction des risques pour la population déclarante et 3) en divisant 1) par 2).

Fonds propres/actifs

Cet ISF donne une indication de l'effet financier c'est-à-dire dans quelle mesure les actifs sont financés autrement que par les fonds propres — et une autre mesure de l'adéquation des fonds propres du secteur des ICD.

Rentabilité des actifs (produit net/valeur moyenne du total des actifs)

Cet ISF sert à mesurer l'efficacité avec laquelle une ICD utilise ses actifs. Il peut être interprété en combinaison avec l'ISF relatif au rendement des fonds propres. Cet indicateur a pour numérateur le produit net et pour dénominateur la valeur moyenne du total des actifs sur la même période.

Rentabilité des fonds propres (produit net/valeur moyenne des fonds propres)

Cet ISF mesure l'efficacité avec laquelle les ICD font usage de leurs fonds propres. Il peut aussi donner des informations sur la viabilité de leurs fonds propres. Il doit être interprété parallèlement aux ISF sur l'adéquation des fonds propres, car un ratio élevé pourrait indiquer une forte rentabilité et/ou une faible capitalisation, et un ratio bas, une faible rentabilité et/ou une forte capitalisation. Le calcul de la rentabilité des fonds propres s'opère en divisant le produit net (produit brut moins charges brutes) par la valeur moyenne des fonds propres sur la même période.

Prêts improductifs/total des prêts

Cet ISF sert à détecter des problèmes de qualité des actifs dans le portefeuille de prêts. Il peut être interprété en conjonction avec le ratio prêts improductifs moins provisions spécifiques/fonds propres décrit ci-dessus. Une hausse de ce ratio peut signaler une détérioration de la qualité du portefeuille de prêts, quoiqu'il s'agisse généralement d'un indicateur rétrospectif, en ce que les prêts improductifs sont identifiés lorsque des problèmes surgissent. Il est essentiel de bien comptabiliser les prêts improductifs pour que ce ratio soit significatif. Cet indicateur peut être mis en parallèle avec les ratios du secteur des sociétés non financières, car une détérioration de la situation financière de celles-ci en particulier pourrait bien s'y refléter.

En vue d'apporter des clés d'analyse pertinentes sur les scénarios de sortie de crise pour les pays partenaires méditerranéens, la Banque européenne d'investissement (BEI) a demandé au Forum Euro-méditerranéen des Instituts de Sciences Économiques (FEMISE) de réaliser une étude inédite.

Cette étude souligne que le contexte mondial de sortie de crise, caractérisé par une modification des hiérarchies entre les économies et par le retour à des politiques structurelles, offre aux pays partenaires une opportunité pour développer de nouvelles formes de croissance. A cet égard, ces pays devront définir une stratégie d'ensemble fondée sur l'approfondissement de l'ouverture de leurs économies à l'international, le développement de nouvelles activités et la mise en place d'une croissance plus inclusive.

Ce rapport a été élaboré avec le soutien financier de Fonds Fiduciaire de la FEMIP.

Contacts opérationnels

Claudio Cortese

Directeur général adjoint

Département Pays voisins et partenaires de l'Europe

☎ (+352) 43 79 - 86836

✉ c.cortese@bei.org

Alain Nadeau

Division Maghreb

☎ (+352) 43 79 - 86816

✉ a.nadeau@bei.org

Javier Gutiérrez Degenève

Division Proche-Orient

☎ (+352) 43 79 - 86879

✉ j.gutierrez@bei.org

Angus Macrae

Division opérations spécialisées

(opérations de capital-investissement)

☎ (+352) 43 79 - 86406

✉ a.macrae@bei.org

Ioannis Kaltsas

Unité Affaires institutionnelles
et de politique générale

☎ (+352) 43 79 - 86425

✉ i.kaltsas@eib.org



Facilité euro-méditerranéenne d'investissement et de partenariat



Informations et contacts pour la presse

Anne-Cécile Auguin

☎ (+352) 43 79 - 83330

☎ (+352) 43 79 - 61000

✉ a.auguin@bei.org

Bureaux extérieurs

France : Henry Marty-Gauquié

21, rue des Pyramides

F-75001 Paris

☎ (+33-1) 55 04 75 55

☎ (+33-1) 42 61 63 02

✉ h.marty@bei.org

Égypte : Jane Macpherson

6, Boulous Hanna Street - Dokki, 12311 Giza

☎ (+20-2) 336 65 83

✉ j.macpherson@bei.org

Maroc : Guido Prudhomme

Riad Business Center, Aile sud,

Immeuble S3, 4^e étage,

Boulevard Er-Riad - Rabat

☎ (+212) 37 56 54 60

✉ g.prudhomme@bei.org

Tunisie : Robert Feige

70, avenue Mohammed V

TN-1002 Tunis

☎ (+216) 71 28 02 22

✉ r.feige@bei.org

Banque européenne d'investissement

98 -100, boulevard Konrad Adenauer

L-2950 Luxembourg

☎ (+352) 43 79 - 1

☎ (+352) 43 77 04

www.bei.org/femip – ✉ info@bei.org

