

# UNE NOUVELLE VISION POUR L'INTEGRATION ECONOMIQUE DU MAGHREB?

Volume I: Rapport principal  
(En deux volumes)



Novembre 2006



GRUPE DÉVELOPPEMENT ECONOMIQUE ET SOCIAL  
RÉGION MOYEN-ORIENT ET AFRIQUE DU NORD  
BANQUE MONDIALE

# UNE NOUVELLE VISION POUR L'INTEGRATION ECONOMIQUE DU MAGHREB ?

**(En deux volumes) Volume I : Rapport principal**

**Novembre 2006**

Groupe Développement Economique et Social  
Région Moyen-Orient et Afrique du Nord  
Banque mondiale



## REMERCIEMENTS

Le rapport a été préparé par Paloma Anós Casero (Chargée de projet, Economiste senior, MNSSED) et Ganesh Kumar Seshan (Consultant, MNSSED). Il a bénéficié des conseils et suggestions de Mustapha K. Nabli, (Economiste en chef, MNSSED), qui a présenté une courte version du rapport dans le cadre d'un séminaire international sur le thème « Du coût du non Maghreb », organisé par l'Institut européen de la méditerranée (IEMed), à Madrid, Espagne (25-26 mai 2006). Le rapport inclut également des commentaires obtenus de Jose Lopez Calix, Faruk Khan, Sebastian Dessus, Ndiame Diop, Yves Duvivier et Cécile Fruman. Les auteurs du rapport tiennent également à remercier Muna Abeid Salim et Isabelle Chaal-Dabi pour leur assistance dans la publication du rapport.

Les collègues-examineurs sont Bernard Hoekman (Directeur senior de la recherche, DECRG) et Shahrokh Fardoust (Conseiller senior auprès de l'Economiste en chef de la Banque mondiale, DECRG).

Vice-présidente :	Daniela Gressani
Directeur, Dépt. Maghreb :	Theodore Ahlers
Directeur sectoriel :	Mustapha K. Nabli
Responsable sectorielle :	Miria Pigato
Chargée de projet :	Paloma Anós Casero

# TABLE DES MATIERES

<b>RESUME ANALYTIQUE.....</b>	<b>I</b>
<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>1</b>
<b>CHAPITRE 1 : QUE NOUS REVELENT LES SCHEMAS DU COMMERCE DE MARCHANDISES ET DE L'INVESTISSEMENT CONCERNANT LES PERSPECTIVES D'INTEGRATION REGIONALE DU MAGHREB ?.....</b>	<b>4</b>
1.1. Introduction.....	4
1.2. Aperçu des schémas du commerce et de l'investissement étranger .....	7
1.3. Les pays du Maghreb sont-ils des « partenaires commerciaux naturels » ?.....	13
1.4. Potentiel pour un commerce intra-régional de marchandises et IDE au Maghreb.....	32
1.5. Conclusions.....	35
<b>CHAPITRE 2 : IDENTIFIER LES BARRIERES RELATIVES AU COMMERCE ET A L'INVESTISSEMENT AU MAGHREB.....</b>	<b>37</b>
2.1 Introduction.....	37
2.2 Politiques horizontales .....	40
2.2.1. Gestion du taux de change.....	40
2.2.2. Politique commerciale .....	41
2.2.3. Réformes du climat de l'investissement.....	49
2.3 Réformes du secteur des services.....	56
2.3.1. Réformes du secteur financier.....	58
2.3.2. Réformes du service d'infrastructure.....	68
2.3.2.1. Réformes dans les services de transport.....	69
2.3.2.2. Réformes dans les télécommunications.....	79
2.3.2.3. Réformes dans les secteurs de l'électricité et de l'eau.....	84
2.3.3. Durée de temps pour les réformes du secteur des services.....	90
2.4. Conclusions.....	92
<b>CHAPITRE 3 : ESTIMATION DES GAINS ECONOMIQUES D'UNE INTEGRATION PLUS APPROFONDIE ET PLUS ELARGIE .....</b>	<b>94</b>
3.1. Introduction.....	94
3.2. Scénarios.....	97
3.3. Conclusions.....	105
<b>CONCLUSION.....</b>	<b>106</b>

## Tableaux :

Tableau 1.1. Maghreb par rapport aux comparateurs : taille du marché du marché régional, 1980-2004 ....	7
Tableau 1.2 Aperçu des aspects commerciaux des pays du Maghreb, 2004 .....	7
Tableau 1.3 Composition des produits des exportations intra-régionales et extra-régionales du Maghreb, 1990-2004 .....	21
Tableau 1.4 : Commerce potentiel intra-maghrébin de marchandises, 1980-2004 .....	33
Tableau 1.5 : Stock potentiel d'IDE au Maghreb (% du PIB).....	35
Tableau 2.1. Tarifs NPF appliqués par les pays du Maghreb (moyenne simple, en pourcentage), 2004 ...	43
Tableau 2.2 Comparaison entre les accords d'association EuroMed et les accords d'accession à l'UE.....	48
Tableau 2.3 Perceptions du milieu des affaires des barrières au commerce et à l'investissement au Maghreb, 2004 .....	51
Tableau 2.4 Maghreb vs comparateurs : Indicateurs du marché de capitaux .....	63
Tableau 2.5 Maghreb vs comparateurs : Indicateurs bancaires .....	65
Tableau 2.6 Perception des affaires dans e secteur financier du Maghreb,2004 .....	66
Tableau 2.7 Maghreb vs comparateurs : Indicateurs du transport routier, 2004 .....	73
Tableau 2.8 Maghreb vs comparateurs : Indicateurs du transport ferroviaire, 2004 .....	73
Tableau 2.9 Maghreb vs comparateurs : Indicateurs du transport maritime, 2004 .....	75
Tableau 2.10 Maghreb vs comparateurs : Indicateurs du transport aérien, 2004 .....	76
Tableau 2.11 Maghreb vs comparateurs : Services téléphoniques, 2004 .....	81
Tableau 2.12 Maghreb vs comparateurs : Services Internet et multimédia, 2004.....	82
Tableau 2.13 Maghreb vs comparateurs : Indicateurs de l'électricité et de l'eau, 2004 .....	87
Tableau 3.1 Impact de l'augmentation unitaire dans l'indice de réforme des services sur la croissance réelle du PIB par habitant par an (%).....	102
Tableau 3.2 Impact d'une augmentation unitaire dans l'indice des progrès des réformes sur le stock d'IDE (pourcentage du PIB) .....	104

## Figures :

Figure 1.1 Maghreb par rapport au monde : Intégration commerciale, 1964-2004.....	8
Figure 1.2. Maghreb vs. comparateurs : exportations hors hydrocarbures/PIB (en %), 1980-2004 .....	9
Figure 1.3 Exportations hors hydrocarbures/PIB au Maghreb (en %). 1980-2004 .....	9
Figure 1.4 Maghreb vs. comparateurs : exportations de marchandises (% du PIB).....	9
Figure 1.5 Exportations de marchandises au Maghreb (% du PIB) .....	9
Figure 1.6 Maghreb vs. comparateurs : Part de marché dans les exportations de marcharndises .....	10
Figure 1.7 Maghreb : Part des exportations mondiales de marchandises (en %). .....	10
Figure 1.8 Maghreb vs comparateurs : Exportations de services (%), 1993-2004 .....	11
Figure 1.9 Maghreb vs. comparateurs : Importations de services (%), 1993-2004 .....	11
Figure 1.10 Maghreb vs. Comparateurs : Recettes touristiques en part du PIB (%).....	11
Figure 1.11 Maghreb vs. Comparateurs : Part de marché du comerce touristique mondial (%).....	11
Figure 1.12 Maghreb vs. comparateurs : Part dans les exportations mondiales de services non touristiques (%) .....	12
Figure 1.13 Maghreb vs. comparateurs : Stock IDE par rapport au PIB (%).....	12
Figure 1.14 Maghreb : Stock IDE / PIB (%) .....	122
Figure 1.15 Maghreb : Importations intra-régionales de marchandises .....	14

Figure 1.16. Maghreb : Valeur des importations intra-régionales de marchandises.....	14
Figure 1.17 Maghreb : Exportations intra-régionales de marchandises .....	14
Figure 1.18 Maghreb : Valeur des exportations intra-régionales de marchandises.....	14
Figure 1.19 Commerce intra-régional de marchandises au Maghreb.....	15
Figure 1.20 Maghreb : Intensité commerciale intra-régionale, 1990-2004 .....	16
Figure 1.21 Maghreb : Intensité commerciale intra-régionale, 1990-2004 .....	16
Figure 1.22 ASANE : Intensité commerciale intra-régionale, 1990-2004 .....	16
Figure 1.23 ASANE : Intensité commerciale intra-régionale .....	16
Figure 1.24 Exportations de marchandises du Maghreb (% des exportations totales de marchandises) ....	17
Figure 1.25 Valeur des exportations de marchandises du Maghreb.....	17
Figure 1.26 Importations de marchandises au Maghreb (% des importations totales de marchandises) ...	17
Figure 1.27 Valeur des importations de marchandises au Maghreb.....	17
Figure 1.28 Maghreb vs. comparateurs : concentration du marché, 1980-2004 .....	18
Figure 1.29 Concentration du marché maghrébin, 1980-2004.....	18
Figure 1.30 Réponse de la croissance hors agriculture de la Tunisie à une hausse de la croissance du PIB de la France .....	18
Figure 1.31 Réponse de la croissance hors agriculture du Maroc à une hausse de la croissance du PIB de l'Italie .....	18
Figure 1.32 Maghreb vs. comparateurs : Indice de variété des produits, 1980-2004.....	20
Figure 1.33 Indice de variété des produits du Maghreb, 1980-2004.....	20
Figure 1.34 Maghreb vs. comparateurs : Concentration dans les produits, 1980-2004 .....	20
Figure 1.35 Concentration dans les produits au Maghreb, 1980-2004.....	20
Figure 1.36 Intensité sectorielle des exportations de marchandises du Maghreb, 1990-2004 .....	22
Figure 1.37 Intensité factorielle des importations de marchandises du Maghreb, 1990-2004.....	22
Figure 1.38 Croissance annuelle des exportations dynamiques du Maghreb (%).....	23
Figure 1.39 Maghreb : Part des produits dynamiques dans les exportations hors hydrocarbures (%).....	23
Figure 1.40 Maghreb : Fréquence nationale pour des produits hors hydrocarbures.....	24
Figure 1.41 Maghreb : Décomposition de la croissance des exportations vers l'UE-15, 1995-2004.....	25
Figure 1.42 Décomposition de la croissance des exportations intra-régionales du Maghreb, 1995-2004 ..	25
Figure 1.43 Complémentarité commerciale du Maghreb, 1980-2004.....	26
Figure 1.44 Complémentarité commerciale de l'ASANE, 1980-2004.....	26
Figure 1.45 Maghreb vs. Comparateurs : Commerce intra-industrie, 1990-2004.....	29
Figure 1.46 Maghreb : Commerce intra-industrie, 1990-2004.....	29
Figure 1.47 Maghreb vs. Comparateurs : Commerce intra-branche par produit.....	29
Figure 1.48 Maghreb : Commerce intra-branche par produit.....	29
Figure 1.49 Maghreb vs. Comparateurs : Commerce de pièces et composants .....	30
Figure 1.50 Maghreb : Commerce de pièces et composants.....	30
Figure 1.51 Maghreb vs. comparateurs : Exportations technologiques de pointe (% des exportations totales de marchandises), 1990-2004 .....	31
Figure 1.52 Maghreb : Exportations de technologies de pointe & PIB par habitant, 2004.....	31
Figure 1.53 Maghreb : Cote de sophistication des exportations & PIB par habitant, 2004 .....	31
Figure 1.54 Maghreb : Commerce potentiel de marchandises (% du PIB) avec le reste du monde .....	34
Figure 1.55 Maghreb : Stock potentiel d'IDE en provenance de pays en dehors de la région (% du PIB) 35	
Figure 2.1 Maghreb : Taux de change effectif réel vs nominal, 1980-2004.....	40
Figure 2.2 Maghreb : Volatilité du taux de change effectif réel.....	41
Figure 2.3 Maghreb vs le monde : Progrès réalisés pour réduire les tarifs NPF moyens.....	42
Figure 2.4 Maghreb : Tarifs extérieurs et coûts du transport, 2004 .....	44
Figure 2.5 Maghreb : Barrières tarifaires et non tarifaires, 2004 .....	44
Figure 2.6 Maghreb : Aspect restrictif du commerce et PIB par habitant, 2004. ....	44

Figure 2.7 Importations de l'UE-15 en provenance des pays du Maghreb en proportion des importations totales (en %), 1993-2004.....	45
Figure 2.8 Part de l'IDE de l'UE au Maghreb en proportion du total de l'IDE de l'UE (en %). .....	46
Figure 2.9 Tarifs appliqués moyens de l'UE vis-à-vis des pays du Maghreb, en %, 1994-2005.....	47
Figure 2.10 à 2.15 Maghreb : Indicateurs Doing Business, 2004 .....	49-51
Figure 2.16 Réformes du climat de l'investissement, commerce, et IDE .....	53
Figure 2.17 Maghreb et comparateurs : Progrès des réformes du climat de l'investissement, 2004. ....	56
Figure 2.18 Maghreb : Progrès des réformes du climat de l'investissement, 1990-2004.....	56
Figure 2.19 Maghreb & comparateurs : Progrès dans le secteur des services, 2004.....	58
Figure 2.20 Les réformes du secteur financier sont associées à plus de commerce et d'IDE .....	60
Figure 2.21 Réformes du secteur financier et accès au crédit .....	60
Figure 2.22 Qualité du cadre réglementaire financier au Maghreb, 2004.....	62
Figure 2.23 Progrès de la réforme du secteur financier et revenu par habitant .....	66
Figure 2.24 Réformes du secteur financier (secteurs bancaires et quasi-bancaires), par pays et par secteur, 2004.....	68
Figure 2.25 Charges portuaires et coûts de manutention, 2004.....	70
Figure 2.26 Coûts manutention portuaire et efficacité des ports. ....	70
Figure 2.27 Maghreb vs comparateurs : Restrictions réglementaires sur les activités portuaires .....	71
Figure 2.28 Réformes des télécommunications et abonnés à la téléphonie mobile .....	80
Figure 2.29 Réformes des télécommunications et dérangements téléphoniques.....	80
Figure 2.30 Progrès de la réforme du secteur des télécommunications et revenu par habitant. ....	83
Figure 2.31 Réformes du secteur de l'électricité et pertes électriques .....	85
Figure 2.32 Progrès de la réforme des secteurs de l'électricité et de l'eau et revenu par habitant.....	88
Figure 2.33 Réformes du secteur de l'infrastructure par pays et par secteur .....	89
Figure 2.34 Durée de temps pour les réformes du secteur des services, par pays.....	91
Figure 3.1 Revenu réel par habitant dans le scénario de statu quo. ....	97
Figure 3.2 PIB réel par habitant dans le cadre d'un ACR Maghreb avec l'UE.....	100
Figure 3.3 Exportations hors hydrocarbures dans le cadre d'un ACR Maghreb avec l'UE. ....	101
Figure 3.4 Revenu réel par habitant avec la libéralisation des services et les réformes du climat de l'investissement.....	103
Figure 3.5 Valeur des exportations hors hydrocarbures avec les réformes du secteur des services.....	103
Figure 3.6 Stock d'IDE avec la libéralisation des services et les réformes du climat de l'investissement .....	104
Figure 3.7 Revenu par habitant avec un ACR Maghreb, un ACR UE, et des réformes des services.....	105

# RESUME ANALYTIQUE

## 1. Introduction

Les tentatives antérieures visant à mettre en œuvre le projet d'intégration économique régionale pour le Maghreb<sup>1</sup> n'ont eu comme impact pour la région que celui de demeurer à l'état de projet. Les chercheurs et les décideurs ont débattu des mérites, obstacles et raisons sous-jacentes de l'expérience décevante en matière d'intégration économique, mais ce sont principalement les questions qui demeurent d'actualité et elles sont abordées dans le présent document. L'avenir peut-il être différent du passé ? Comment les décideurs du Maghreb peuvent-ils structurer leur programme de réformes à moyen terme de sorte à tirer le maximum de fruits d'une intégration régionale ? Quel rôle peuvent jouer les réformes du secteur des services ? Que montre l'expérience en termes de gains potentiels d'une intégration économique régionale au sein du Maghreb ?

Dans la région du Maghreb, la quête de réponses devient plus urgente que jamais alors que la concurrence mondiale s'intensifie et que la croissance économique n'a pas suivi le rythme de la croissance de la population active. Au cours des dernières années, les pays de la région ont fait d'importantes avancées dans la voie de la prospérité future. Des conditions macroéconomiques stables, certains progrès en matière de réforme économique, et l'intégration commerciale en cours avec l'Union européenne (UE) ont contribué à accroître l'investissement étranger, ce qui a donné lieu à une hausse significative des revenus par habitant. Cependant, les trois pays sont toujours confrontés à un immense défi. Ils doivent tous impulser la dynamique des réformes pour arriver à une réduction durable du chômage en accélérant la croissance.

L'ampleur du défi est illustrée par deux faits. Premièrement, si les trois pays devaient maintenir les taux de croissance du PIB de 4-5 pour cent qu'ils ont enregistrés au cours des cinq dernières années, il leur faudrait plus de 20 ans pour atteindre les niveaux de revenu par habitant qui prévalent actuellement dans les pays de l'OCDE de tranche inférieure. Deuxièmement, bien que le taux de chômage ait diminué, il demeure très élevé -- 18 pour cent en Algérie, 11 pour cent au Maroc (19 pour cent en milieu urbain), et 14 pour cent en Tunisie. Le chômage parmi les jeunes est supérieur à 20 pour cent dans les trois pays.

L'intégration régionale pourrait contribuer à une croissance supérieure pour deux raisons. Tout d'abord, il y a des impacts d'économies d'échelle et de concurrence. L'élimination des barrières au commerce équivaut à un élargissement du marché, à mesure que les marchés nationaux s'orientent vers une intégration. Ceci permet aux entreprises de bénéficier d'une plus grande échelle de production et stimule l'investissement pour lequel la taille du marché a son importance. L'élimination des barrières force également les entreprises des pays membres à se concurrencer plus étroitement les uns et les autres, ce qui peut éventuellement les inciter à améliorer leur efficacité. L'intégration du Maghreb créerait un marché régional de plus de 75 millions de consommateurs, similaire en taille à de nombreuses nations commerciales dynamiques et suffisamment important pour exploiter les économies d'échelle et rendre la région plus attrayante pour l'investissement étranger. Deuxièmement, l'intégration régionale réduirait les effets dits de « *hub-and-spoke* » entre l'UE et le Maghreb. Ces effets émergent lorsqu'un grand pays ou une région, la plaque tournante ou « *hub* », signe des accords commerciaux bilatéraux avec plusieurs petits pays—les « *spokes* ».

---

<sup>1</sup> La référence au Maghreb dans le présent document se limite à l'Algérie, au Maroc, et à la Tunisie. Les données disponibles n'ont pas permis l'inclusion de la Libye et de la Mauritanie qui sont les deux autres membres de l'Union du Maghreb.



Le rapport avance l'argument selon lequel l'évaluation des avantages de l'intégration régionale se réalise le mieux dans le contexte plus vaste d'une intégration à l'économie mondiale et plus spécifiquement avec le principal partenaire commercial, l'Union européenne.

Sur la base d'analyses empiriques, le document conclut que les avantages potentiels d'une intégration intra-régionale pour le commerce de marchandises seulement dans le Maghreb sont limités. En raison des limitations des données, les gains additionnels d'une intégration régionale dans les services dans les trois pays (Tunisie, Algérie et Maroc) ne peuvent être estimés. Toutefois, en se servant des données disponibles, le rapport montre qu'une intégration économique plus approfondie (par le biais de la libéralisation du secteur des services et des réformes du climat de l'investissement visant à renforcer la concurrence dans les marchés et la contestabilité) et une intégration élargie (avec l'UE) peuvent avoir un impact substantiel sur la croissance économique régionale, le commerce, et l'investissement direct étranger (IDE) au Maghreb, avec des gains économiques plus importants que ceux dérivés de la seule libéralisation du commerce des marchandises.

Au Maghreb, les réformes dans les secteurs des services pourraient faciliter l'entrée de nouvelles entreprises nationales et étrangères, améliorer l'accès aux nouvelles technologies, et créer des opportunités d'emplois à la fois pour la main-d'œuvre qualifiée et non qualifiée. Les réformes dans les secteurs des services (ou l'absence de réformes) contribuent à expliquer les écarts au niveau de la performance du commerce et des flux d'IDE dans le monde. Cet argument est appuyé par l'expérience économétrique qui évalue les interactions entre l'investissement, le commerce, les réformes des secteurs des services, et la croissance économique dans les pays de l'Europe centrale et de l'Est (Eschenbach & Hoekman, 2005). Le rapport attire également l'attention sur le fait que les bénéfices de la libéralisation des services ne sont pas automatiques. La libéralisation des services implique des politiques complémentaires et une réglementation effective, allant de la réglementation prudentielle à une réglementation pro-concurrentielle dans des secteurs tels que les télécommunications.

## **2. Commerce et IDE au Maghreb : En dépit de la récente performance des exportations, le commerce intra-régional demeure peu important**

*Le commerce intra-régional maghrébin demeure limité et ne se compare pas favorablement à d'autres blocs régionaux.* Le commerce de marchandises au sein du Maghreb (en proportion du commerce total de marchandises) est le moins important parmi les blocs commerciaux régionaux comparateurs. En outre, le commerce intra-régional au Maghreb a diminué pour passer d'une base déjà restreinte en 1990 (2 pour cent du commerce total de marchandises) à 1,2 pour cent en 2004.

*Malgré la performance récente des exportations, les pays du Maghreb sont toujours peu intégrés à l'économie mondiale.* Au cours des dernières années, les pays du Maghreb ont réduit les barrières commerciales et non-commerciales aux échanges et accru leur intégration commerciale. Toutefois, le ratio des exportations hors hydrocarbures au PIB a été d'environ 16,8 pour cent en 2004 au Maghreb contre 41 pour cent en Asie de l'Est et 32 pour cent dans l'UE, et est donc demeuré à moins du tiers du ratio dans les régions plus dynamiques d'Europe et d'Asie. Au sein de la région du Maghreb, la contribution des exportations hors hydrocarbures au PIB a fortement varié – de 1 pour cent environ en Algérie à près de 30 pour cent en Tunisie en 2004.

*L'investissement direct étranger dans les pays du Maghreb, bien qu'à la hausse, est également moindre que dans les pays comparateurs.* A la fin des années 90 le niveau de l'IDE au Maghreb était nettement supérieur à celui des Pays de l'Europe centrale et de l'Est (PECE). Mais la transition d'économies socialistes en faveur d'économies de marché, avec d'importants programmes de privatisation impliquant des ventes à des investisseurs étrangers, a abouti à une augmentation des flux d'IDE vers les pays PECE.

En 2004, le stock d'IDE par rapport au PIB dans les pays du Maghreb était moindre que dans les PECE. Quoique toujours inférieur aux comparateurs, l'IDE intérieur au Maghreb a augmenté dans les années 90. La Tunisie a attiré davantage d'IDE par rapport à sa taille en comparaison de l'Algérie et du Maroc. Le stock d'IDE de la Tunisie a excédé, en moyenne, 66 pour cent de son PIB depuis les années 90 en comparaison de 25 pour cent pour le Maroc et 7 pour cent pour l'Algérie. Le stock d'IDE par rapport au PIB en Algérie est demeuré stagnant au cours de la période, augmentant légèrement après 2000. En 2004, la Tunisie détenait un stock d'IDE représentant près de 78 pour cent du PIB, par rapport à 45 pour cent et 11 pour cent respectivement au Maroc et en Algérie.

***Bien que les résultats obtenus en matière de commerce et investissement intra-régionaux aient été décevants, une analyse plus détaillée des tendances récentes aide à nuancer cette sombre vue d'ensemble.*** Au moins pour le Maroc et la Tunisie nous avons observé des signes de diversification et de dynamisme des exportations, mais dans l'ensemble la compétitivité est demeurée faible.

- ***Signes de diversification des exportations.*** Le haut niveau de concentration dans les marchés et dans les produits est une source de vulnérabilité pour les économies du Maghreb. Mais il y a eu une amélioration positive dans la compétitivité internationale du Maroc et de la Tunisie au cours des dernières années, qui a eu un impact expansionniste sur leurs exportations. On constate des signes de diversification des exportations pour le Maroc et la Tunisie, en particulier depuis les années 90. En Tunisie, la diversification du marché a ramené l'indice de concentration des produits à un niveau de 60 pour cent inférieur en 2004 par rapport à celui de 1980. Un examen plus étroit des exportations manufacturières du Maghreb révèle une certaine diversification dans les productions manufacturières à forte et moyenne intensité technologique (notamment au Maroc et en Tunisie), quoique le rythme de la diversification des exportations à forte intensité technologique soit plus lent que dans d'autres pays comparateurs.
- ***Signes de dynamisme des exportations.*** Au cours des dernières années la performance des exportations de la Tunisie et du Maroc a été louable. Les produits d'exportation à croissance rapide, définis comme étant ceux ayant fait montre d'une augmentation annuelle moyenne d'au moins 10 pour cent au cours de la période 1990-2004, ont représenté plus de 30 pour cent de l'ensemble des exportations. Il s'agit notamment d'articles d'habillement, équipement électrique, chaussures et certains produits agricoles dont les huiles végétales. En Tunisie, par exemple, les exportations d'équipement de télécommunications et de fils et câbles font montre d'une hausse régulière au cours de la dernière décennie. Plus important encore, les exportations de ces produits dynamiques ont régulièrement augmenté au cours des 10 dernières années, ce qui suggère que les exportateurs maghrébins ont réussi à établir des relations d'affaires à long terme avec des importateurs étrangers.

➤

***Contrairement à ce que l'on pouvait attendre, le potentiel pour le commerce intra-régional de marchandises au Maghreb semble limité.*** Intuitivement on s'attendrait à un potentiel relativement élevé pour le commerce intra-régional de marchandises, compte tenu des faibles niveaux du commerce intra-régional maghrébin. Toutefois, selon une analyse empirique récente, le potentiel pour le commerce intra-régional de marchandises du Maghreb semble limité. En utilisant un modèle de « forces d'attraction gravitationnelle commerciale » sur données de panel d'un échantillon de 170 pays sur la période de 1980-2004, nous trouvons, qu'en moyenne, les pays du Maghreb ont des échanges commerciaux plus élevés que ne le laissent prévoir les modèles. Le potentiel pour l'IDE intra-maghrébin semble également limité. Alors que le modèle suggère un surinvestissement de l'Algérie au Maroc de l'ordre de 2 pour cent du PIB marocain par rapport aux prévisions du modèle, la Tunisie obtient moins que l'IDE projeté de ses voisins algériens et marocains (soit respectivement la contre-valeur de 0,33 et 0,4 pour cent du PIB de la Tunisie).

***Un certain nombre de facteurs peuvent avoir influencé les perspectives du commerce intra-régional de marchandises au Maghreb.*** Il s'agit entre autres : d'une faible complémentarité du commerce intra-régional, ce qui traduit les similarités dans les structures commerciales (en particulier pour le Maroc et la Tunisie) ; de petits marchés ; d'une faible diversification des exportations ; du peu d'intégration aux chaînes de production mondiales, ce qui a imposé une contrainte à la diversification des exportations et limité l'expansion d'activités manufacturières à forte valeur ajoutée.

***Les perspectives d'amélioration du commerce de marchandises au Maghreb dépendent de la poursuite des réformes de la politique commerciale, y compris la réduction des barrières tarifaires et non tarifaires et la simplification et harmonisation graduelle des accords commerciaux existants.*** Malgré la récente performance vigoureuse des exportations tunisiennes et marocaines, leur pénétration sur les marchés extérieurs a, à peine, suivi le rythme de l'augmentation des exportations dans le monde. En fait, la récente performance impressionnante des exportations masque les vulnérabilités des exportations qui sont la conséquence du niveau toujours élevé de protectionnisme. Cette protection a fait que les pays du Maghreb font partie des 10 marchés les plus protégés dans le monde en termes de la simple moyenne des tarifs de la Nation la plus favorisée (NPF).

***Mais le processus d'expansion du commerce ne dépend pas seulement des réformes de la politique commerciale, il implique aussi une phase de réponse de l'offre d'investissement qui à son tour est influencée par l'élimination des barrières « à l'intérieur des frontières » et par la qualité du climat de l'investissement.*** Le climat de l'investissement a trait au poids des réglementations sur l'activité entrepreneuriale, les coûts de transaction des activités commerciales auxiliaires telles que le dédouanement des marchandises et l'expédition des marchandises outre-mer, les dépenses que comportent la gestion quotidienne des affaires dans le domaine des télécommunications, ainsi que l'électricité et le coût du financement. Le climat de l'investissement affecte les entreprises nationales et étrangères. La localisation des multinationales est fondamentalement influencée par le potentiel d'approvisionnement en intrants et la capacité à les faire circuler rapidement et à bon marché à travers les frontières nationales. Les barrières à l'intérieur des frontières qui augmentent les coûts de production, telles qu'une infrastructure de transport peu développée et une concurrence limitée pour la provision des services « dorsaux » (*backbone*), minimisent l'attrait de la région Maghreb pour les entreprises multinationales lorsqu'il s'agit de décisions d'investissement et d'approvisionnement d'intrants.

### **3. D'une intégration régionale « superficielle » (« *shallow* » ou peu approfondie) à une intégration plus approfondie et plus élargie**

La première partie du rapport montre que les perspectives qu'une stratégie régionale basée sur une intégration du commerce de marchandises laisse prévoir des résultats faibles, en partie en raison des progrès mitigés enregistrés pour faire progresser les réformes touchant le commerce et l'investissement. La seconde partie du rapport montre qu'une intégration économique plus approfondie (axée sur la libéralisation des services et les réformes du climat de l'investissement) et une intégration élargie (avec l'UE) ont le potentiel de générer des gains économiques plus substantiels que ceux qui seraient obtenus d'une intégration régionale du commerce de marchandises à lui seul.

***L'intégration économique peut être envisagée comme le prolongement de l'intégration « superficielle » (basée sur l'élimination des tarifs à l'importation et des restrictions quantitatives) en faveur d'une intégration « approfondie ».*** Le terme intégration « approfondie » a trait à des mesures gouvernementales explicites pour réduire les effets de segmentation des marchés dus aux politiques réglementaires et aux réglementations nationales, autres que les barrières tarifaires et non tarifaires formelles. Il s'agit, entre autres, d'autres politiques et réglementations « à la frontière », telles que le dédouanement et l'homologation certifiant que les importations se conforment aux normes nationales de

contrôle de la qualité. Elles incluent aussi des politiques et réglementations « à l'intérieur des frontières » qui imposent un fardeau sur l'activité entrepreneuriale et influent sur la contestabilité des marchés. Par « **intégration plus approfondie** », nous nous référons aux réformes de politique internes visant à améliorer le climat de l'investissement, et aux réformes des secteurs de services qui affectent le commerce des services et la prestation efficace des principaux services dorsaux (tels que la finance, le transport, les télécommunications, l'énergie et l'eau). Par « **intégration plus élargie** », nous désignons les plans qui permettent l'intégration des pays du Maghreb non seulement entre eux mais aussi au sein d'un espace géographique plus vaste tel que l'Union européenne.

Aux fins de l'analyse, l'intégration plus approfondie est mesurée de manière approchée par un mouvement en faveur de la libéralisation des services et l'intégration plus élargie est mesurée par l'impact des accords commerciaux régionaux (ACR) entre le Maghreb et l'UE. Plus spécifiquement, les scénarios suivants sont envisagés :

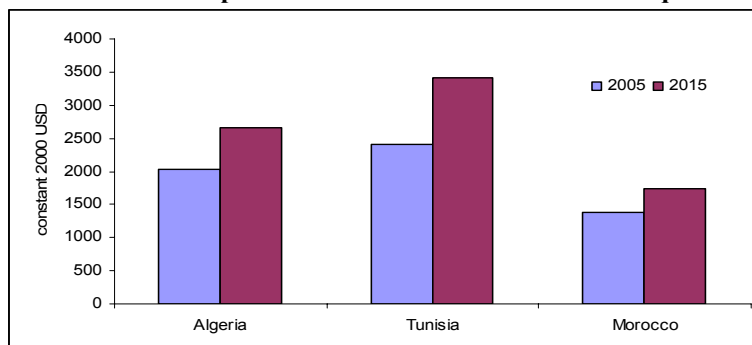
- « **Intégration superficielle** » qui est l'établissement d'accords commerciaux régionaux (ACR), dans le cadre desquels la plupart des tarifs et autres barrières au commerce sont éliminés pour le commerce intra-régional de marchandises ;
- « **Intégration plus élargie** », dans le cadre de laquelle les pays du Maghreb forment un bloc régional de commerce de marchandises avec l'UE (ce scénario sera comparé aux gains tirés de l'intégration unilatérale de chacun des pays avec l'UE) ;
- « **Intégration plus approfondie** », auquel cas les pays du Maghreb vont dans le sens de la libéralisation du secteur des services et des réformes du climat de l'investissement ; et
- « **Intégration plus approfondie et plus élargie** », auquel cas les pays du Maghreb forment un bloc commercial régional avec l'UE et s'orientent vers la libéralisation du secteur des services et les réformes du climat de l'investissement.

Il y a lieu de noter, toutefois, que le rapport n'évalue pas les gains additionnels de la coopération régionale dans les secteurs des services. Cette analyse est entravée par l'absence de données détaillées sur le commerce des services et l'investissement par secteur, l'absence de modèles d'équilibre général calculable (EGC) comparables sur le plan régional, et le manque de tableaux intrants-extrants actualisés et désagrégés pour les trois pays du Maghreb. Il reste encore beaucoup à faire pour identifier où la coopération régionale peut encourager les réformes des services nationaux ou générer des effets « d'échelle » pour les pays concernés. En effet, les politiques régissant les services affecteront vraisemblablement positivement le commerce avec tous les partenaires (et pas seulement uniquement avec les autres pays du Maghreb).

### **Scénario 1. Maintenir le statu quo**

En l'absence d'autres efforts pour intégrer les économies du Maghreb, la croissance du PIB réel par habitant entre 2005 et 2015 (basée sur des taux de croissance par habitant annuels moyens comme observés entre 2000 et 2004) augmenterait de 30, 41 et 27 pour cent (en \$EU constants de 2000) pour l'Algérie, la Tunisie et le Maroc respectivement.

### Revenu réel par habitant dans le scénario de statu quo



## Scénario 2. Intégration régionale du commerce de marchandises : intégration superficielle ou plus élargie

### Scénario 2(a) Intégration superficielle : ACR Maghreb

Ce scénario évalue les gains économiques d'un schéma d'intégration régionale du Maghreb axé sur les échanges de marchandises. Etant donné que les modalités typiques d'accords commerciaux régionaux (ACR) portent sur les échanges de marchandises, les modèles quantitatifs et variables que nous utilisons pour évaluer l'impact des ACR saisissent les effets de l'intégration des échanges de marchandises. En s'inspirant des résultats de l'analyse de régression de panel reflétant l'expérience mondiale, le rapport estime l'impact moyen annuel des ACR sur la croissance du revenu (le revenu est mesuré par le PIB réel).

**Impact sur le revenu par habitant.** Etant donné les perspectives limitées des échanges de marchandises intra-régionaux, il n'est pas surprenant que les gains de l'intégration des marchés de biens de marchandises sont très petits : 0,01 point de pourcentage de la croissance annuelle par habitant en moyenne dans chaque pays du Maghreb. Le PIB réel par habitant en 2015 serait très similaire à ce qui est montré pour le scénario 1. Les gains d'une « intégration superficielle » peuvent être comparés à ceux d'une « intégration plus élargie » avec l'UE.

### Scénario 2(b) Intégration plus élargie : ACR Maghreb avec l'UE

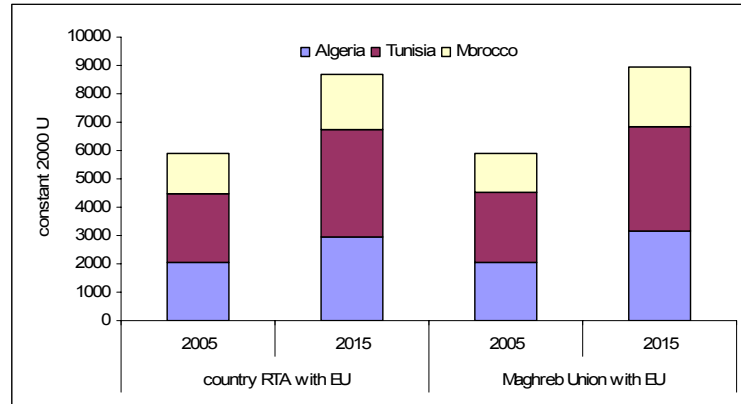
Dans ce scénario, nous comparons les gains si les pays du Maghreb devaient se joindre individuellement à l'UE, avec un scénario dans le cadre duquel les pays du Maghreb forment un bloc commercial régional et se joignent ensuite à l'UE en tant que groupe.

**La formation unilatérale d'accords commerciaux par chacun des pays du Maghreb avec l'UE** (reflet de la libéralisation des échanges de marchandises) produirait des gains économiques grâce à l'accès au marché plus large de l'UE. Si chaque pays du Maghreb pouvait établir un ACR avec l'UE, cela générerait 1 point de pourcentage de croissance additionnelle pour chaque pays en comparaison du taux de croissance du scénario 1, relevant ainsi le PIB réel par habitant en 2015 par rapport à 2005 de 15 pour cent de plus pour l'Algérie, 16 pour cent pour le Maroc, et 14 pour cent pour la Tunisie. La somme totale du PIB réel par habitant des pays du Maghreb augmenterait de 15 pour cent de plus au cours de la même période par rapport à la situation de statu quo (Figure 3.2).

**La formation par les pays du Maghreb d'un bloc commercial qui établit un ACR avec l'UE** (reflet de la libéralisation des échanges de marchandises) produirait un gain en termes de PIB réel par habitant de 22 pour cent de plus en moyenne pour les trois pays du Maghreb entre 2005 et 2015 en comparaison du

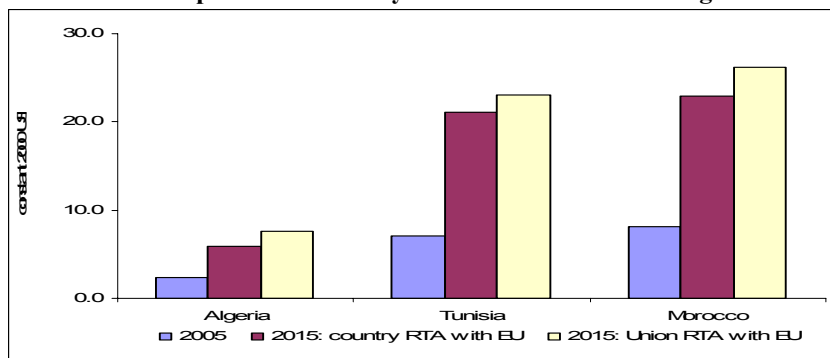
statu quo, soit 7 points de pourcentage de plus que la somme du revenu par habitant des trois pays du Maghreb s'associant unilatéralement avec l'UE (Figure 3.2). Si l'on divise les gains pour le Maghreb en se servant de pondérations de revenus de 2004, un ACR avec l'UE devrait produire une hausse additionnelle du revenu par habitant de 27 pour cent en Algérie, 16 pour cent en Tunisie et 22 pour cent au Maroc entre 2005 et 2015.

**Revenu réel par habitant : Pays du Maghreb signe un ACR avec l'UE**



**Impact sur les exportations hors hydrocarbures.** L'intégration du marché de marchandises des pays du Maghreb aura un impact marginal sur la valeur réelle des exportations hors hydrocarbures. Entre 2005 et 2015, les valeurs réelles des exportations hors hydrocarbures devraient augmenter de 3,5 pour cent en moyenne dans chacun des pays du Maghreb. Toutefois si chaque pays du Maghreb contracte séparément un ACR avec l'UE, la taille du marché disponible augmenterait considérablement. Entre 2005 et 2015, les exportations réelles hors hydrocarbures auraient pratiquement doublé dans chacun des pays du Maghreb en moyenne par rapport à la situation de statu quo (Figure 3.3). La somme totale des exportations hors-hydrocarbures entre les trois pays du Maghreb doublerait également par rapport au statu quo.

**Valeur des exportations hors hydrocarbures des ACR Maghreb-UE**



### Scénario 3. Intégration plus approfondie : Libéralisation des services et réformes du climat d'investissement

Etant donné l'ampleur et le potentiel limités pour les échanges de marchandises à l'intérieur du Maghreb, des approches d'intégration plus approfondie sont requises. Une option est d'axer les efforts sur l'intégration en se focalisant particulièrement sur les secteurs des services qui ont le potentiel de générer

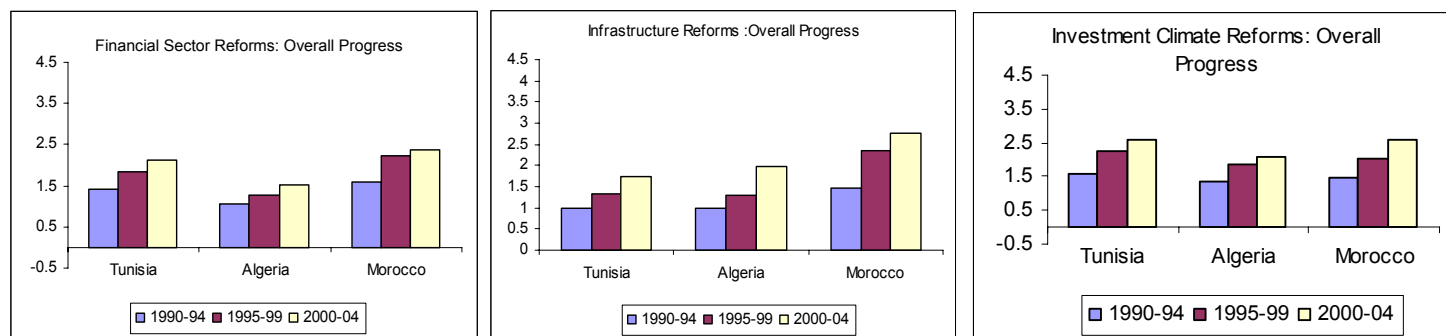
des gains qui seraient des multiples de ceux obtenus de la libéralisation régionale préférentielle des échanges de marchandises.

Les données sur le commerce des services indiquent que les pays du Maghreb ne sont pas des exportateurs ou importateurs importants au niveau mondial. Les barrières au commerce des services dans les pays du Maghreb sont clairement importantes. Plusieurs études de pays ont montré que les distorsions domestiques empêchant l'expansion des exportations dans le Maghreb résident dans la réglementation inefficace et le manque de concurrence qui donnent lieu à des services coûteux et de faible qualité. Ceci se traduit par des primes d'assurance plus fortes et des coûts élevés des services portuaires, ainsi qu'un transport de faible qualité et un manque d'installations de stockage.

La pratique de libéralisation montre qu'en général il est difficile de séparer la libéralisation domestique de celle transfrontalière des services. Les mesures de la libéralisation des services ont tendance également à combiner ensemble la libéralisation domestique et celle transfrontalière. Par conséquent, ce scénario examine si les réformes qui consistent à libéraliser les services transfrontaliers ainsi qu'à réformer les politiques et réglementations domestiques des services auraient un impact important sur l'investissement privé domestique et l'IDE vers les pays du Maghreb.

***Les progrès des réformes du Maghreb dans la libéralisation des secteurs des services et l'amélioration du climat global de l'investissement ont été mitigés.*** Les réformes du secteur des services couvrent un éventail de déréglementation (élimination des barrières à l'entrée et promotion de la concurrence) et de réglementation améliorée (mise en place d'un environnement juridique approprié, renforcement des agences de réglementation et accroissement de leur indépendance). Les réformes des services d'infrastructure comprennent des réformes qui visent à accroître l'efficacité de services d'infrastructure réglementés : (i) permettant l'entrée de prestataires nouveaux locaux et étrangers ; (ii) là où c'est possible, l'ouverture du marché domestique aux importations de ces services ; et (iii) l'établissement d'un régulateur indépendant, qui est un déterminant clé de l'efficacité réglementaire. Les réformes du climat de l'investissement comportent les progrès sur la privatisation, la gouvernance et la restructuration des entreprises, la libéralisation des prix, le système commercial et du change et la politique de la concurrence. Le Maroc est en tête avec sa réforme du secteur financier et du secteur de l'infrastructure. La Tunisie a accompli les progrès les plus importants en réformant son climat global d'investissement. L'Algérie est derrière la Tunisie et le Maroc dans sa réforme du climat de l'investissement.

### Progrès du Maghreb dans la réforme des secteurs des services (Secteur financier & Infrastructure) et climat de l'investissement



Note. Les indices de progrès des réformes vont de 0 à 4,3 (où la valeur maximum de l'indice, 4,3, illustre le fait que les politiques des secteurs des services et le climat de l'investissement des pays s'approchent des normes de « bonnes pratiques »).

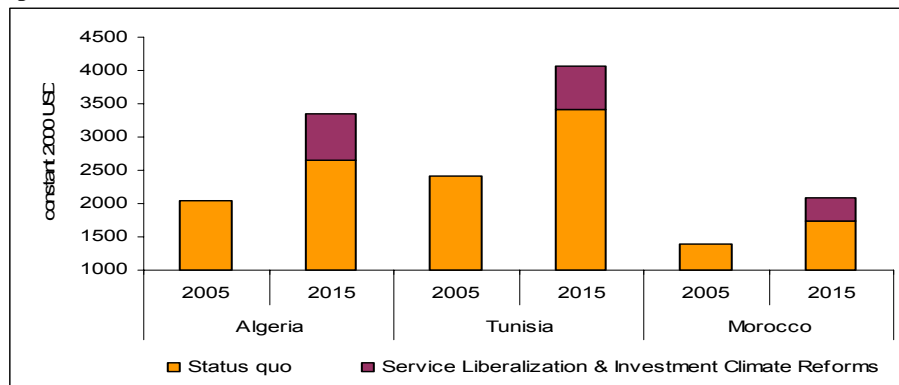
Les résultats d'une analyse utilisant un modèle de régression sur données de panel indiquent qu'une augmentation d'un point unitaire dans l'indice des progrès des réformes dans le secteur de l'infrastructure, dans le secteur financier ou du climat de l'investissement est associée à une augmentation du taux de croissance du PIB par habitant de 2 pour cent (maintenant l'inflation et le changement dans le ratio investissement/PIB constants). Il est intéressant de noter que l'impact sur la croissance des réformes de la politique des services au Maghreb est plus faible par rapport à celui dans d'autres pays de l'Europe de l'Est qui semblent tirer le plus de gains des progrès des réformes.

**Impact de l'augmentation unitaire dans l'indice de réforme des services sur la croissance réelle du PIB par habitant par an (%)**

	Infrastructure	financial services	investment climate
Maghreb (MGB)	2.08	2.20	2.06
South-East Europe (SEE)	3.77	5.84	7.35
Central and Eastern Europe (CEE)	2.90	4.00	5.87
Former Soviet Union (FSU)	11.04	11.08	9.66

**Impact sur le revenu par habitant.** En supposant que chacun des pays du Maghreb réforme progressivement ses secteurs des services et son cadre réglementaire pour réaliser une libéralisation complète des services et un climat d'investissement qui est conforme aux meilleures pratiques internationales d'ici 2015 (i.e., l'indice de réforme atteint sa valeur maximum de 4,3 en 2015), le PIB réel par habitant entre 2005 et 2015 augmenterait de 34, 27 et 24 pour cent supplémentaires pour l'Algérie, le Maroc et la Tunisie respectivement, par rapport au taux de croissance décrit dans le scénario 1.

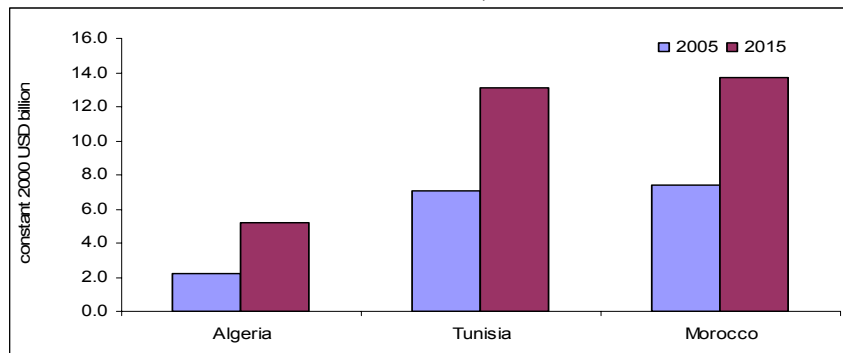
**Revenu réel par habitant avec la libéralisation des services et les réformes du climat de l'investissement**



**Impact sur les exportations.** Avec la libéralisation progressive des services (terminée en 2015), la valeur réelle des exportations hors hydrocarbures entre 2005 et 2015 de l'Algérie, de la Tunisie et du Maroc augmenterait de 138,1, 85,8 et 85,7 pour cent respectivement.

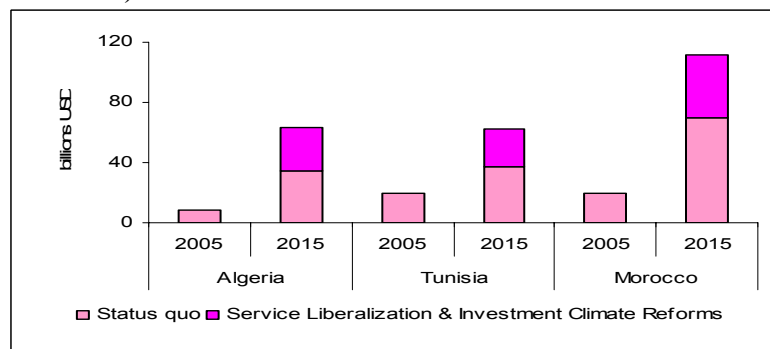


**Valeur des exportations hors hydrocarbures avec les réformes des secteurs des services (en \$EU 2000 constants)**



**Impact sur l'IDE.** Une augmentation unitaire dans l'indice des progrès des réformes dans le secteur des services financiers et l'indice du climat d'investissement augmente respectivement en moyenne le stock des IDE dans les pays du Maghreb de 6,7 et 6,0 points de pourcentage respectivement. En utilisant le taux de croissance moyen observé entre 1994 et 2004, le niveau de stock de l'IDE entre 2005 et 2015 en l'absence de réformes du secteur des services devrait augmenter de 301, 96 et 248 pour cent respectivement pour l'Algérie, le Maroc et la Tunisie. En prenant pour hypothèse une mise en œuvre progressive des réformes des services s'achevant en 2015, le niveau du stock d'IDE entre 2005 et 2015 devrait augmenter de 342, 128 et 211 pour cent supplémentaires pour l'Algérie, le Maroc et la Tunisie respectivement, par rapport à la croissance prévue sans réformes supplémentaires.

**Stock d'IDE (milliards de \$EU) avec la libéralisation des services et les réformes du climat de l'investissement**

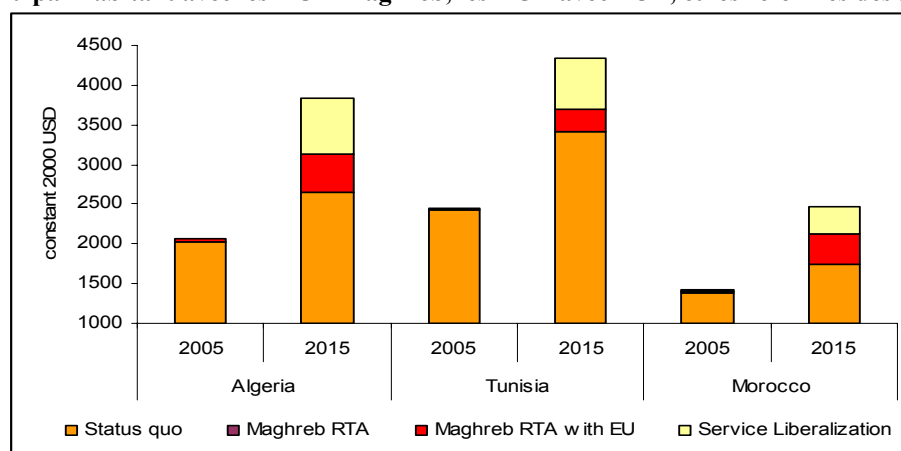


**Scénario 4. Intégration plus approfondie et plus élargie**

Ce scénario assume que les pays du Maghreb forment un bloc commercial avec l'UE et, de plus, qu'ils intensifient les efforts d'intégration, par la libéralisation progressive des services et par l'accentuation des réformes du climat de l'investissement pour atteindre les meilleures pratiques internationales d'ici 2015. La croissance du revenu par habitant annuelle moyenne qui est prévue entre 2005 et 2015 est de 6,2, 5,8 et 5,7 pou cent respectivement, pour l'Algérie, la Tunisie et le Maroc. Le PIB réel par habitant entre 2005 et 2015 augmenterait de 57, 38 et 51 pour cent supplémentaires, respectivement pour l'Algérie, le Maroc et la Tunisie, par rapport au taux de croissance indiqué dans le scénario 1. Cette croissance supplémentaire calculée pourrait surévaluer les gains potentiels car le rapport prend comme hypothèse que les avantages du scénario 2 (intégration à l'UE) et du scénario 3 s'ajoutent, ce qui pourrait ne pas être

le cas du fait que certains des mécanismes qui produisent les gains sont partiellement les mêmes dans les deux scénarios.

**Revenu par habitant avec les ACR Maghreb, les ACR avec l'UE, et les réformes des services**



#### 4. Vers un régionalisme maghrébin ouvert

Le bilan décevant des échanges de marchandises intra-régionaux du Maghreb s'explique par un nombre de facteurs, y compris la petite taille des marchés, la faible complémentarité des échanges et le manque de dynamisme et de diversification des exportations.

Lorsque l'on contemple les efforts d'intégration régionale, le but ultime du Maghreb est de récolter les gains des échanges provenant de l'avantage comparatif, des économies d'échelle, de la concurrence des importations, des retombées du savoir-faire et des flux des IDE. Mis à part la réduction des tarifs ou des quotas, une multitude de barrières non tarifaires augmente les coûts des transactions. Le rapport recommande de considérer une nouvelle approche et propose celle du « régionalisme ouvert ». L'objectif devrait être de réaliser une intégration plus approfondie de façon à éliminer progressivement une grande série de distorsions. D'un point de vue d'économie politique, un avantage du régionalisme ouvert proposé est qu'il offre une vision à long terme convaincante (intégration économique complète avec les marchés de la région et les marchés mondiaux) mais qu'elle peut être mise en œuvre de façon sélective et progressive.

En principe, l'intégration multilatérale à travers l'Organisation mondiale du commerce (OMC) serait préférable à l'intégration régionale. La raison est qu'elle minimise le détournement des échanges, qu'elle augmente la transparence pour les opérateurs, et qu'elle donne aux pays le recours aux mécanismes de règlement des différends de l'OMC. D'autre part, il existe également des arguments importants en faveur d'un processus parallèle d'intégration régionale et mondiale. Ce document propose que les pays du Maghreb poursuivent un type de « régionalisme ouvert » se focalisant sur une intégration « plus élargie » au reste du monde, y compris l'UE, et sur une intégration « plus approfondie » (par le biais de la réforme des secteurs des services).

La poursuite du « régionalisme ouvert » impliquerait que les cadres de réglementation des pays du Maghreb soient conformes aux meilleures pratiques internationales. Par exemple, ce processus d'intégration plus approfondie du marché ne requiert pas forcément l'adoption complète des acquis communautaires de l'UE, mais il requiert une élimination ciblée des barrières tarifaires et non tarifaires pour faciliter les échanges de biens et de services et l'adoption de réformes domestiques destinées à

améliorer le climat de l'investissement et le coût-efficacité de secteurs de services essentiels (tels que les transports, les télécommunications, les services financiers). L'idée est que les engagements multilatéraux sont complétés par l'intégration régionale dans des secteurs dans lesquels le cadre du GATS est mal développé ou bien là où des négociations multilatérales progressent lentement (e.g., transport aérien et électricité).

Une stratégie visant à réformer les secteurs des services tout en poursuivant une intégration plus élargie avec l'UE offre le plus grand potentiel économique. La proximité géographique et culturelle des marchés de l'UE est une source importante d'avantages comparatifs pour les pays du Maghreb. L'élimination des barrières non tarifaires de ces marchés – y compris les inefficacités dans les services essentiels – est critique pour exploiter ces avantages. La réalisation des gains complets d'une intégration régionale plus approfondie exigera l'adoption effective de réformes réglementaires au niveau national (pour réaliser l'efficacité économique) et un niveau élevé de coopération réglementaire au niveau transfrontalier.

## INTRODUCTION

Les tentatives antérieures visant à mettre en œuvre le projet d'intégration économique régionale pour le Maghreb<sup>2</sup> n'ont eu comme impact pour la région que celui de demeurer à l'état de projet. Les chercheurs et les décideurs ont débattu des mérites, obstacles et raisons sous-jacentes de l'expérience décevante en matière d'intégration économique, mais ce sont principalement les questions qui demeurent d'actualité et elles sont abordées dans le présent document. L'avenir peut-il être différent du passé ? Comment les décideurs du Maghreb peuvent-ils structurer leur programme de réformes de politique à moyen terme de sorte à tirer le maximum de fruits d'une intégration régionale ? Quel rôle peuvent jouer les réformes du secteur des services ? Que montre l'expérience en termes de gains potentiels d'une intégration économique régionale au sein du Maghreb ?

Dans la région du Maghreb, la quête de réponses devient plus urgente que jamais alors que la concurrence mondiale s'intensifie et que la croissance économique n'a pas suivi le rythme de la croissance de la population active. Au cours des dernières années, les pays de la région ont fait d'importantes avancées dans la voie de la prospérité future. Des conditions macroéconomiques stables, certains progrès en matière de réforme économique, et l'intégration commerciale en cours avec l'Union européenne (UE) ont contribué à accroître l'investissement étranger, ce qui a donné lieu à une hausse significative des revenus par habitant. Cependant, les trois pays sont toujours confrontés à un immense défi. Ils doivent tous impulser la dynamique des réformes pour arriver à une réduction durable du chômage en accélérant la croissance.

L'ampleur du défi est illustrée par deux faits. Premièrement, si les trois pays devaient maintenir les taux de croissance du PIB de 4-5 pour cent qu'ils ont enregistrés au cours des cinq dernières années, il leur faudrait plus de 20 ans pour atteindre les niveaux de revenu par habitant qui prévalent actuellement dans les pays de l'OCDE de tranche inférieure. Deuxièmement, bien que le taux de chômage ait diminué, il demeure très élevé -- 18 pour cent en Algérie, 11 pour cent au Maroc (19 pour cent en milieu urbain), et 14 pour cent en Tunisie. Le chômage parmi les jeunes est supérieur à 20 pour cent dans les trois pays.

L'intégration régionale pourrait contribuer à une croissance supérieure pour deux raisons. Tout d'abord, il y a des impacts d'échelle et de concurrence. L'élimination des barrières au commerce équivaut à un élargissement du marché, à mesure que les marchés nationaux s'orientent vers une intégration. Ceci permet aux entreprises de bénéficier d'une plus grande échelle de production et stimule l'investissement pour lequel la taille du marché a son importance. L'élimination des barrières force également les entreprises des pays membres à se concurrencer plus étroitement les uns et les autres, ce qui peut éventuellement les induire à améliorer leur efficacité. L'intégration du Maghreb créerait un marché régional de plus de 75 millions de consommateurs, similaire en taille à de nombreuses nations commerciales dynamiques et suffisamment important pour exploiter les économies d'échelle et rendre la région plus attrayante pour l'investissement étranger. Deuxièmement, l'intégration régionale réduirait les effets dits de « *hub-and-spoke* » entre l'UE et le Maghreb. Ces effets émergent lorsqu'un grand pays ou une région, la plaque tournante ou « *hub* », signe des accords commerciaux bilatéraux avec plusieurs petits pays—les « *spokes* ».

---

<sup>2</sup> La référence au Maghreb dans le présent document se limite à l'Algérie, au Maroc, et à la Tunisie. Les données disponibles n'ont pas permis l'inclusion de la Libye et de la Mauritanie qui sont les deux autres membres de l'Union du Maghreb.

Sur la base d'analyses empiriques, le rapport indique que le potentiel d'une intégration intra-régionale pour le commerce de marchandises dans le Maghreb est limité. En raison des limitations des données, les gains additionnels d'une intégration régionale dans les services dans les trois pays (Tunisie, Algérie et Maroc) ne peuvent être estimés. Toutefois, en se servant des données disponibles, le rapport montre qu'une intégration économique plus approfondie (par le biais des réformes du secteur des services) et une intégration élargie (avec l'UE) peuvent avoir un impact substantiel sur la croissance économique régionale, le commerce, et l'investissement direct étranger (IDE) au Maghreb. Les réformes dans les secteurs des services (ou l'absence de réformes) contribuent à expliquer les écarts au niveau de la performance du commerce et des flux d'IDE dans le monde. Cet argument est appuyé par l'expérience économétrique qui évalue les interactions entre l'investissement, le commerce, les réformes des secteurs des services, et la croissance économique dans les pays de l'Europe centrale et de l'Est (Eschenbach & Hoekman, 2005). Au Maghreb, les réformes dans les secteurs des services pourraient faciliter l'entrée de nouvelles entreprises nationales et étrangères, améliorer l'accès aux nouvelles technologies, et créer des opportunités d'emplois à la fois pour la main-d'œuvre qualifiée et non qualifiée.

Le rapport attire également l'attention sur le fait que les bénéfices d'une intégration économique plus approfondie ne sont pas automatiques. Plusieurs études internationales ont avancé l'argument selon lequel les faiblesses du climat de l'investissement non seulement font obstacles aux importations d'un pays et à l'investissement direct étranger, mais elles découragent également les exportations des entreprises opérant au sein de l'économie nationale (Banque mondiale, 2005). La libéralisation des services implique des politiques complémentaires et une réglementation effective, allant de la réglementation prudentielle à une réglementation pro-concurrentielle dans des secteurs tels que les télécommunications.

Le message de conclusion qui émerge de l'analyse est qu'une stratégie axée sur les réformes des secteurs des services et du climat de l'investissement visant à faciliter la concurrence dans les marchés et la contestabilité améliorerait la performance en termes de croissance, de commerce, et d'investissement au Maghreb, avec des gains économiques plus importants que ceux dérivés de la seule libéralisation du commerce des marchandises.

La dynamique du rapport dérive de l'intérêt renouvelé dans les pays du Maghreb à discuter des gains potentiels de stratégies alternatives d'intégration économique. Un certain nombre d'initiatives régionales ont eu lieu en 2005, à savoir (i) une Table ronde Maghreb, qui s'est déroulée à Gammarth, Tunisie, en mai 2005, au cours de laquelle les obstacles et mérites d'une intégration commerciale régionale plus approfondie ont été débattus entre les participants ; et (ii) une conférence régionale maghrébine sur la facilitation du commerce qui a eu lieu à Alger en novembre 2005, au cours de laquelle les participants ont discuté des options pour améliorer le commerce intra-régional et procéder à la réforme des secteurs des services. En février 2006, la Banque a reçu une requête explicite du Président de l'Union monétaire arabe pour assurer une analyse empirique des gains potentiels de l'intégration économique. En outre, l'Economiste en chef de la Banque mondiale pour la région du Moyen-Orient et de l'Afrique de Nord a présenté une version abrégée du rapport dans le cadre d'un séminaire international sur le thème « Du Coût du non Maghreb » qui s'est tenu à Madrid, Espagne, les 25 et 26 mai 2006. Les participants au séminaire étaient composés, entre autres, de politiciens, de représentants du secteur privé, et d'intellectuels. Le rapport est une contribution au débat en cours au Maghreb entre les principaux décideurs et les représentants du monde des affaires. Un élément important du débat est une compréhension claire des implications et des bénéfices de la poursuite de l'intégration aux marchés régionaux, européens, et mondiaux.

Le rapport est structuré de la manière suivante. Le premier chapitre examine les perspectives d'une intégration régionale basée sur la libéralisation du commerce de marchandises. Il le fait en réalisant une analyse quantitative détaillée des schémas et de la performance du commerce et des investissements dans le Maghreb. Le chapitre évalue aussi le potentiel de commerce et d'investissement des pays du Maghreb, en utilisant des modèles de « force d'attraction gravitationnelle commerciale » sur données de panel. Le second chapitre identifie les barrières relatives aux politiques, la performance et les progrès relatifs enregistrés par les pays du Maghreb au niveau du climat de l'investissement et des réformes des secteurs des services. Afin de permettre une comparaison transfrontalière, le rapport s'inspire de la méthodologie développée par la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD) pour construire des indices des réformes de politique pour les pays du Maghreb. Le troisième chapitre vise à estimer les gains économiques d'une intégration plus approfondie et plus élargie. La section finale du rapport récapitule les principales conclusions et les implications de politique tirées de l'analyse.

# CHAPITRE 1 . QUE NOUS REVELENT LES SCHEMAS DU COMMERCE DE MARCHANDISES ET DE L'INVESTISSEMENT CONCERNANT LES PERSPECTIVES D'INTEGRATION REGIONALE AU MAGHREB ?

## 1.1. INTRODUCTION

L'intégration régionale comporte des dimensions de produits (biens et services) et des dimensions factorielles (main-d'œuvre et flux de capitaux), avec certains impacts traditionnels de substitution. Mais la mondialisation de la production et l'émergence du commerce intra-branche peuvent rendre les facteurs et les produits complémentaires (Banque mondiale, 2003). Le présent chapitre met l'accent sur les schémas du commerce de marchandises et de l'investissement. En raison des limitations des données, les mouvements intra-régionaux de la main-d'œuvre ne sont pas examinés dans le cadre du rapport.

### Enjeux conceptuels

La littérature consacrée à l'intégration régionale fournit une analyse empirique pertinente des critères requis pour que les accords commerciaux régionaux soient couronnés de succès (De Melo et al, 1993 ; Winters, 1996 ; Schiff, 2001 ; et Banque mondiale 1999, 2000 & 2005). Une brève revue de ces critères est proposée ci-dessous.

**Volume du commerce.** Bien avant la récente vague des zones d'échanges préférentiels (ZEP), Lipsey (1960) a avancé l'hypothèse de « partenaires commerciaux naturels », en suggérant que plus la proportion du commerce est élevée au sein de la région et plus la proportion est faible avec le reste du monde, plus il est probable qu'un accord régional améliorera les conditions de bien-être. Summers (1990) a également avancé l'argument que dans la mesure où les blocs régionaux commerciaux se forment entre pays qui déjà procèdent à des échanges disproportionnés les uns avec les autres, le risque de diversion commerciale s'en trouve nettement réduit. Une mesure statistique généralement utilisée pour déterminer si le volume réel du commerce est plus ou moins important qu'anticipé, tenant compte de la taille relative des marchés pour les importations, est « *l'indice d'intensité du commerce* ». Si la valeur de l'indice est supérieure à l'unité pour un quelconque pays donné, elle indique que le pays échange davantage avec ses partenaires commerciaux que le volume auquel l'on pourrait s'attendre tenant compte de la taille relative des marchés avoisinants. Une tendance à la hausse de l'indice peut renforcer les perspectives d'une intégration régionale plus profonde, tandis qu'une tendance à la baisse minimiserait de telles perspectives (Braga et al, 1994 ; Anderson & Blackhurst, 1993).

**Complémentarité commerciale.** Schiff (2001) argue que le volume des échanges ne fournit pas nécessairement une mesure objective du caractère « naturel » des partenaires commerciaux. L'auteur propose une définition des partenaires commerciaux naturels caractérisée par la complémentarité. Si un pays importe ce que ses partenaires commerciaux exportent, l'auteur conclut que l'hypothèse du « partenaire commercial naturel » est vraisemblablement la bonne. Les avocats de la complémentarité commerciale proposent d'utiliser des mesures statistiques telles que « *l'indice de complémentarité commerciale* ». Plus élevées sont les valeurs observées de l'indice de complémentarité commerciale, plus il est vraisemblable qu'une proposition d'accord commercial régional sera couronnée de succès (Michaely, 1996).

**Concurrence des exportations.** Une importante littérature empirique porte sur le degré de compétitivité des exportations (Yeats, 1998 ; Yeats, 1996 ; Ng & Yeats, 2003). La littérature se sert de « *l'indice des avantages comparatifs révélés* » pour comparer les profils des avantages comparatifs des pays. Les pays qui ont des profils d'avantages comparatifs différents devraient, en principe, avoir plus d'opportunités d'échanges entre eux par rapport à ceux qui ont des profils d'avantages comparatifs similaires.

**Concentration des exportations.** La littérature empirique fait également mention de l'impact de la diversification (ou concentration) des exportations sur le degré relatif de succès (ou d'échec) des accords commerciaux régionaux. Yeats (1998) déclare que les pays dont les exportations sont fortement concentrées peuvent enregistrer un degré relativement élevé de vulnérabilité en raison de l'instabilité des recettes d'exportation, pouvant réduire la capacité d'un pays à maintenir systématiquement les engagements financiers requis par les accords régionaux.

**Commerce intra-branche.** La théorie commerciale et les études empiriques soulignent également les bénéfices additionnels du commerce intra-branche en comparaison du commerce intra-branche traditionnel. Le commerce intra-branche, qui profite des avantages des échanges de produits différenciés, a le potentiel d'exploiter des rendements d'échelle plus importants menant à une croissance plus rapide des exportations (Krugman & Helpman, 1989). Une importante condition préalable à la croissance du commerce intra-branche est la capacité du pays à s'intégrer aux chaînes de production internationales. De même, une robuste expansion du commerce intra-branche est souvent une indication qu'un pays réussit à attirer des investisseurs étrangers.

**Proximité géographique.** Quoique l'hypothèse du partenaire commercial naturel se soit avérée un argument populaire, elle se base uniquement sur le volume des échanges. Elle ignore l'impact des coûts de la logistique commerciale et d'autres considérations de compétitivité, qui tous sont des facteurs importants pouvant déterminer le succès ou l'échec d'une ZEP. Wonnacott & Lutz (1989) et plus tard Deardoff & Stern (1994) présentent une version modifiée d'une hypothèse de partenaire commercial naturel en incorporant les coûts de localisation et de transport. Rauch (2001) met également l'accent sur l'importance des coûts d'information liés aux distances physiques et culturelles.

**Politique commerciale et déterminants institutionnels du commerce.** Le volume des échanges lui-même est aussi influencé par la politique commerciale. Plus le régime commercial est restrictif, moins il est probable qu'un accord régional permettra de relever le niveau du bien-être. Des recherches récentes en économie internationale ont souligné la pertinence des barrières commerciales autres que les tarifs et les quotas. Obstfeld & Rogoff (2000) mettent en lumière le rôle possible des barrières commerciales non observées qui font augmenter les coûts des transactions pour les partenaires commerciaux, et sont liées à l'environnement général des affaires et de la gouvernance. Wei (2000) argue que l'efficacité des institutions et des politiques nationales pour garantir et appliquer les droits de propriété dans le contexte d'échanges économiques est un déterminant important des coûts commerciaux et, en fin de compte, du niveau global des échanges.

## **Objectif et Portée**

Le principal objectif du présent chapitre est, dès lors, d'évaluer si le Maghreb se conforme aux critères susmentionnés (tels que définis par les analyses empiriques), critères estimés être des conditions préalables importantes au succès des accords commerciaux régionaux. Le chapitre met l'accent sur les résultats en matière de commerce et d'investissement (en s'inspirant des tendances historiques et récentes) et se sert d'un certain nombre d'indices quantitatifs et d'analyses de régression pour quantifier le potentiel de commerce intra-régional de marchandises et d'investissement étranger. Le prochain chapitre abordera les questions de position politique (dont la politique commerciale, la facilitation du



commerce, et le climat général de l'investissement) et dans quelle mesure elles affectent les perspectives d'une intégration régionale maghrébine.

Le chapitre aborde les questions suivantes :

- (i) Quel est le niveau d'intégration du Maghreb à l'économie mondiale ? Comment se comparent les schémas du commerce intra-régional et de l'IDE avec d'autres pays à niveau similaire de développement économique ?
- (ii) Les économies maghrébines sont-elles interdépendantes ? La croissance économique régionale s'aligne-t-elle sur celle des principaux partenaires commerciaux ?
- (iii) Le dosage des produits d'exportation du Maghreb est-il suffisamment diversifié pour soutenir l'intégration régionale du commerce des marchandises ? Quel est le niveau de complémentarité des structures respectives importations-exportations des pays du Maghreb ?
- (iv) Que révèlent les avantages comparatifs du Maghreb concernant les perspectives d'une intégration commerciale régionale ?
- (v) Quel est le potentiel commercial et d'IDE du Maghreb après avoir tenu compte des facteurs pertinents associés au volume du commerce et de l'investissement ?

Pour répondre à ces questions le chapitre s'inspire de l'approche méthodologique suivante :

- (i) Examen des schémas du commerce de marchandises et de l'investissement au Maghreb d'une perspective historique et transfrontalière ;
- (ii) Calcul d'indices quantitatifs et de mesures statistiques pour quantifier les « forces » et les « faiblesses » relatives des perspectives d'intégration régionale ; et
- (iii) Réalisation d'une analyse empirique basée sur des modèles gravitaires de panel pour évaluer le potentiel du commerce de marchandises et d'investissement au sein et en dehors de la région. Le chapitre traite uniquement des effets statiques. De nombreux économistes ont argué que les bénéfices des accords régionaux d'intégration dérivent de gains dynamiques, tels qu'une meilleure crédibilité des initiatives de réforme. Ces questions ne sont toutefois pas au centre du rapport.

Le chapitre est structuré de la manière suivante. Premièrement, il examine les schémas du commerce et de l'investissement des pays du Maghreb au cours des 15 dernières années. Deuxièmement, le chapitre procède avec le calcul des mesures statistiques pour tester l'hypothèse à savoir si oui ou non les pays du Maghreb sont des « partenaires commerciaux naturels ». Il s'agit notamment des ratios d'intensité commerciale, des indices de diversification des exportations, des mesures de complémentarité commerciale, et des ratios de commerce intra-branche. Enfin, le chapitre évalue les perspectives du commerce régional de marchandises et d'investissement en se servant de modèles gravitaires de panel.

## 1.2. APERÇU DES SCHEMAS DU COMMERCE ET DE L'INVESTISSEMENT ETRANGER

### Petits marchés

*La taille du marché maghrébin est relativement petite en comparaison d'autres blocs commerciaux régionaux couronnés de succès.* En 2004, la taille économique de la région du Maghreb<sup>3</sup> représentait moins de 1 pour cent du revenu mondial et sa population représentait environ 1 pour cent de la population mondiale. A l'inverse le marché des pays de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) s'inscrivait pour environ 24 pour cent du revenu mondial en 2004. Pour l'Union européenne (UE 15) elle était proche de 20 pour cent du revenu mondial et sa population était d'environ 6 pour cent de la population mondiale.

**Tableau 1.1. Maghreb par rapport aux comparateurs : taille du marché du marché régional, 1980-2004**

region	share of World GDP (constant 2000 PPP), (in percent)		share of World GDP (constant 2000 USD), (in percent)		share of World population (%)	
	1980	2004	1980	2004	1980	2004
ASEAN5	2.46	3.41	0.96	1.55	5.79	6.09
CEE	0.44	1.74	0.22	1.00	1.43	1.04
EU15	25.00	19.37	28.53	24.15	8.01	6.03
MGB	0.77	0.74	0.35	0.36	1.00	1.13
NAFTA	25.76	24.11	33.39	34.67	7.21	6.75

NAFTA=Etats-Unis d'Amérique, Canada, Mexique ; MGB=Algérie, Maroc, Tunisie) ; CEE=Pays de l'Europe centrale (Pologne, Hongrie, Républiques tchèque et slovaque) ; ASEAN 5= Malaisie, Thaïlande, Indonésie, Philippines et Singapour ; EU-15=Espagne, France, Belgique, Allemagne, Danemark, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Autriche, Portugal, Finlande, Suède et Royaume-Uni. Source : Indicateurs du développement dans le monde, 2005.

### Structures commerciales similaires

*Les structures commerciales des pays du Maghreb ont des similarités.* L'Algérie, le Maroc, et la Tunisie sont des pays dotés d'une main-d'œuvre abondante et, quoique à des degrés différents, ils exploitent tous des ressources naturelles. L'Algérie a d'énormes réserves de gaz naturel et autres hydrocarbures et est le plus important fournisseur de gaz naturel de l'Union européenne. La Tunisie aussi a un secteur pétrolier mais son importance pour l'économie nationale a diminué au fil des années et il représente moins d'un tiers des exportations du pays. Le Maroc est le principal exportateur mondial de phosphates. Les secteurs manufacturiers d'exportation de la Tunisie et du Maroc sont, par ordre d'importance, l'industrie de l'habillement et des textiles, l'industrie agro-alimentaire, et l'industrie des matériaux de construction (ciment, chaux, plâtre, verre). Ils disposent également de petites industries électriques et mécaniques qui se développent.

**Tableau 1.2 Aperçu des aspects commerciaux des pays du Maghreb, 2004**

Countries	WTO status	Population (millions)	GDP (US\$ millions)	GDP per capita (US\$)	Goods and services (US\$ millions)		Trade openness ratio (percent)	Total Export Share (percent)	
					Exports	Imports		Oil	Non-oil
Algeria	no	32.4	84649.0	2616.0	34070.2	21814.0	66.0	92.4	7.6
Tunisia	1990	9.9	28184.7	2837.6	13308.3	14099.1	92.5	7.0	93.0
Morocco	1987	29.8	50030.8	1677.5	16632.2	19859.8	72.4	2.7	97.3

Source : Indicateurs du développement dans le monde, UN Comtrade, World Economic Outlook, 2005. Note : la balance commerciale est le ratio de la somme des importations et exportations rapportée au PIB.

*Mais il y a aussi certaines différences importantes entre les pays du Maghreb.* L'Algérie a la plus importante population et taille de l'économie de la région et est un exportateur net de pétrole, alors que la Tunisie et le Maroc sont des importateurs nets de pétrole. L'Algérie n'est pas encore membre de l'OMC. Comme de nombreux autres pays dotés d'abondantes ressources, sa part d'exportation hors hydrocarbures

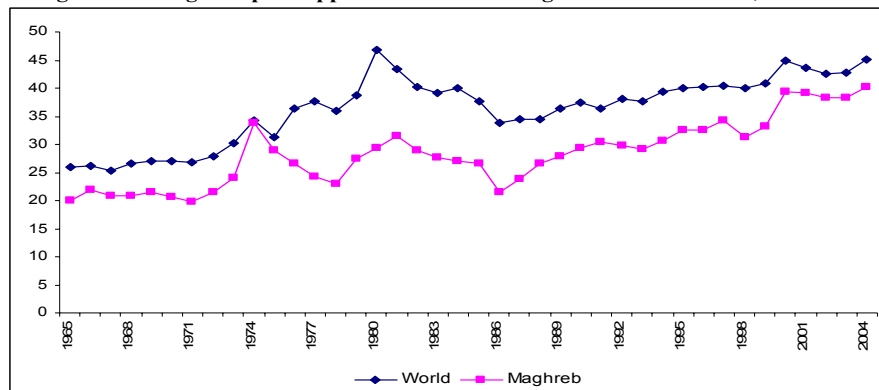
<sup>3</sup> La référence au Maghreb dans le présent document se limite à l'Algérie, au Maroc, et à la Tunisie. Les données disponibles n'ont pas permis l'inclusion de la Libye et de la Mauritanie qui sont les deux autres membres de l'Union du Maghreb.

est très peu importante (Tableau 1.1). A l'inverse, la Tunisie et le Maroc font montre d'une plus grande ouverture au commerce (mesurée par la somme des importations et exportations rapportée au PIB) et sont tous deux membres de l'OMC. Cette ouverture au commerce comporte toutefois une prédisposition à l'importation. Les exportations hors hydrocarbures sont de plus en plus à la traîne des importations, ce qui implique des déficits croissants de la balance commerciale (Banque mondiale, 2005).

### Faible intégration commerciale, quoique à la hausse

**Malgré la récente accélération de l'intégration commerciale, les pays du Maghreb sont toujours peu intégrés à l'économie mondiale.** Au cours de la dernière décennie, les pays du Maghreb ont réduit les barrières commerciales et non commerciales et accru leur intégration commerciale. En conséquence, la valeur des exportations de biens et services a augmenté en moyenne de 4 pour cent au Maghreb, soit grosso modo au même rythme que la croissance du marché mondial. La Figure 1.1 montre que l'intégration commerciale du Maghreb s'est accélérée depuis la fin des années 90 en raison d'une forte performance des exportations en Tunisie et en Algérie (l'accélération de l'intégration commerciale de l'Algérie est induite par la hausse du ratio exportations pétrolières / PIB).

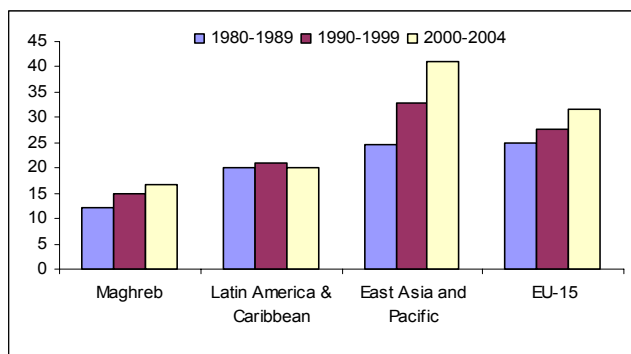
Figure 1.1 Maghreb par rapport au monde : Intégration commerciale, 1964-2004



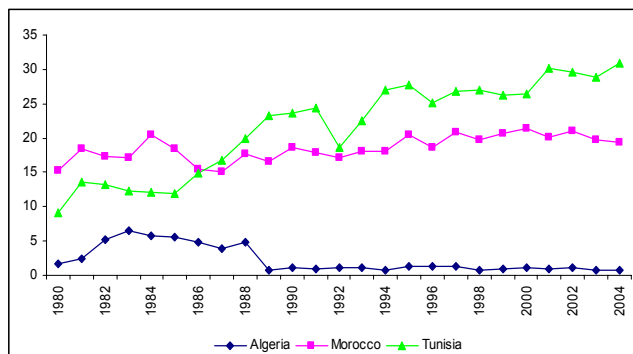
Source : Indicateurs du développement dans le monde, 2005. Note : Intégration commerciale = exportations totales de biens et services en proportion du PIB.

**Au Maghreb le ratio des exportations hors hydrocarbures au PIB demeure inférieur à celui de toute autre région.** Le ratio des exportations hors hydrocarbures au PIB a été d'environ 16,8 pour cent en 2004 contre 41 pour cent en Asie de l'Est et 32 pour cent dans l'UE, et est donc demeuré à moins du tiers du ratio dans les régions plus dynamiques d'Europe et d'Asie (Figure 1.2). Au sein de la région du Maghreb, la contribution des exportations hors hydrocarbures au PIB a toutefois fortement varié – de 1 pour cent environ en Algérie à près de 30 pour cent en Tunisie en 2004 (Figure 1.3).

**Figure 1.2 Maghreb vs. comparateurs : exportations hors hydrocarbures / PIB (en %), 1980-2004**



**Figure 1.3 Exportations hors hydrocarbures / PIB au Maghreb (en %), 1980-2004**

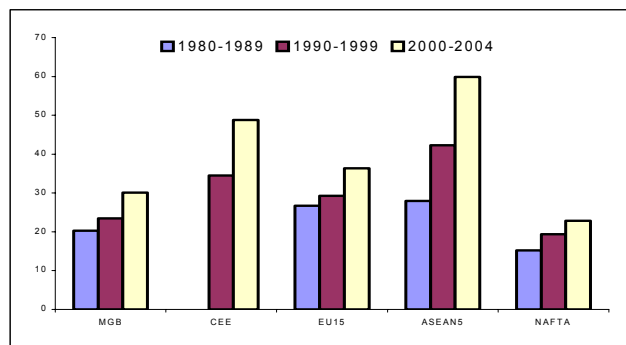


Source : Calculs des auteurs sur la base des données du World Economic Outlook, 2005

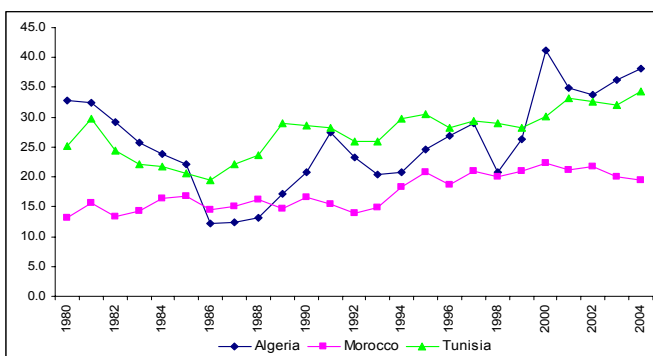
### Sous-performance du commerce de marchandises

*La performance des exportations de marchandises au Maghreb par rapport à la taille des économies de la région est plus faible que dans d'autres blocs commerciaux régionaux.* Les exportations de marchandises du Maghreb (en pourcentage du PIB) sont moindres que celles de régions plus dynamiques telles que les pays de l'Association des nations de l'Asie du Sud-est (ANASE-5) et les pays de l'Europe centrale et de l'Est (Figure 1.4). En 2004, les exportations de marchandises représentaient respectivement 38,2, 34,4 et 19,5 pour cent du PIB en Algérie, Tunisie, et Maroc (Figure 1.5). Les exportations algériennes de marchandises sont principalement induites par les exportations de combustibles. Si l'on exclut les exportations de combustibles de l'analyse, la performance des exportations de marchandises de la Tunisie a régulièrement été la plus forte au sein du Maghreb.

**Figure 1.4 Maghreb vs. comparateurs : exportations de marchandises (% du PIB)**



**Figure 1.5 Exportations de marchandises au Maghreb (% du PIB)**



Source : Calculs des auteurs sur la base des Indicateurs du développement dans le monde, 2005

*La part de marché du Maghreb dans les exportations mondiales de marchandises est peu importante et à la baisse.* Une autre perspective se dégage lorsque l'on examine dans quelle mesure la part du commerce mondial de marchandises importe pour les pays du Maghreb et comment elle a évolué au fil des années. Les Figures 1.6 et 1.7 indiquent que la région du Maghreb a enregistré un déclin dans la part mondiale des exportations, en raison d'un recul de l'Algérie et de la stagnation des parts de la Tunisie et du Maroc.

Figure 1.6 Maghreb vs. Comparateurs : Part de marché dans les exportations de marchandises (en %), 1980-2004

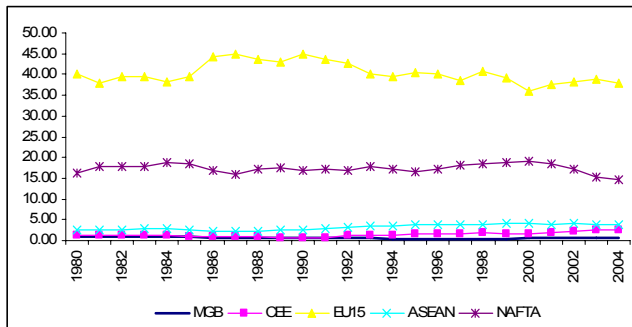
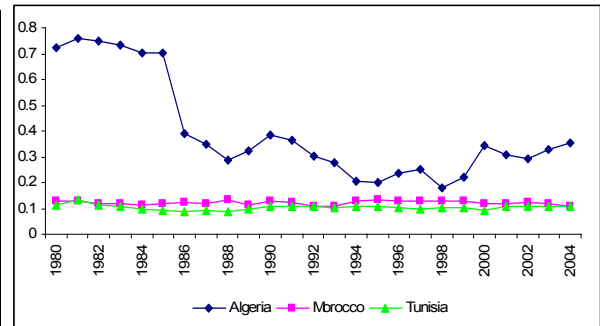


Figure 1.7 Maghreb : Part des exportations mondiales de marchandises (en %), 1980-2004



Source : Calculs des auteurs sur la base des Indicateurs du développement dans le monde, 2005

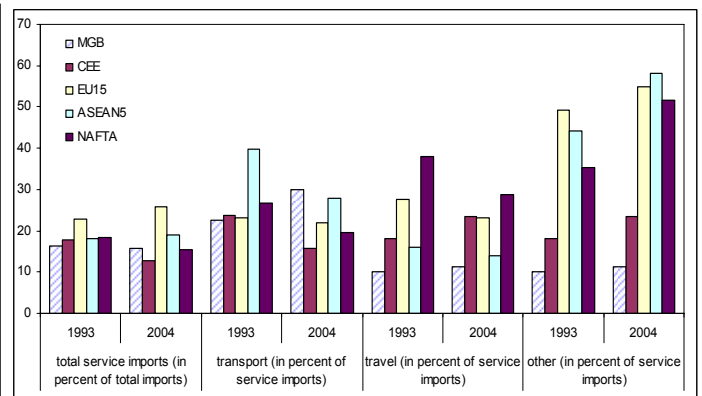
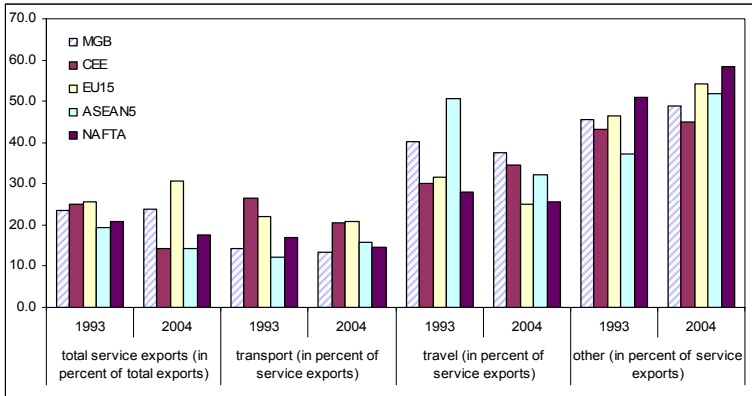
## Commerce de services : performance mitigée

Au Maroc et en Tunisie la part des services au PIB s'aligne sur celle d'autres pays à niveaux similaires de revenus, mais la baisse régulière du commerce des services en Algérie contribue au recul de la moyenne régionale. Entre 2000 et 2004, les services se sont inscrits pour 48 pour cent du PIB en moyenne au Maghreb. Le déclin de la part du Maghreb dans le ratio des services au PIB depuis la fin des années 90 s'explique par le recul régulier de la part des services en Algérie, pays riche en pétrole.

**La performance du commerce des services au Maghreb, à l'exception du tourisme et du transport, est plus faible que celle d'autres blocs commerciaux régionaux.** La performance commerciale globale du Maghreb dans le domaine des services s'aligne sur celle d'autres blocs régionaux. En 2004, les exportations de services du Maghreb ont représenté 23 pour cent des exportations totales, contre 25 pour cent dans les pays de l'Europe centrale et de l'Est et 26 pour cent dans les pays de l'UE-15. Le tourisme s'inscrit pour le gros des exportations de services du Maghreb, bien que la part du tourisme dans l'ensemble des exportations de services ait diminué, passant de 45,7 pour cent en 1990 à 37,6 pour cent en 2004. Le commerce du Maghreb pour d'autres types de services (tels que les télécommunications, les services financiers et des affaires), représente une part nettement moindre du commerce total que dans d'autres régions (Figures 1.8 et 1.9).

**Figure 1.8 Maghreb vs comparateurs : Exportations de services (%), 1993-2004**

**Figure 1.9 Maghreb vs. comparateurs : Importations de services (%), 1993-2004**

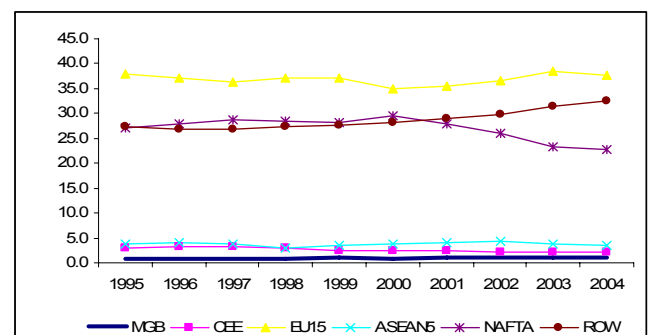
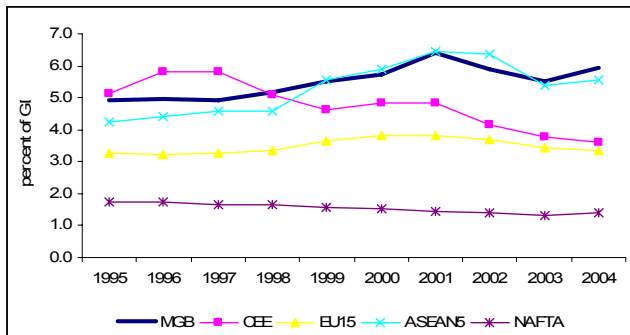


Note : MGB=Pays du Maghreb (Maroc, Algérie, Tunisie) ; SEE=Albanie, Bosnie-Herzégovine, Bulgarie, Croatie, Macédoine, Roumanie et Serbie & Monténégro ; CEE=Pays d'Europe centrale (Pologne, Hongrie, Républiques tchèque et slovaque, Slovénie).  
Source : World Economic Outlook, 2005.

**Les recettes touristiques régionales sont élevées par rapport à la taille des économies du Maghreb, mais leur part de marché du commerce mondiale du tourisme demeure peu importante.** La part régionale moyenne des recettes touristiques par rapport au PIB a fluctué entre 5 et 6 pour cent du PIB de 1995 à 2004 (Figure 1.10). Avec 6 millions de touristes étrangers en 2004 (0,8 pour cent du total mondial), le tourisme joue un rôle clé dans l'économie tunisienne. En 2004, les recettes du tourisme ont représenté environ 2,3 milliards de dinars (7 pour cent du PIB). Les touristes viennent principalement de France, d'Allemagne, de Lybie et d'Algérie. En valeurs absolues, le Maghreb a perçu nettement moins de recettes touristiques que d'autres blocs commerciaux régionaux. En 2004 les recettes touristiques totales du Maghreb se sont élevées aux environs de 7 milliards de \$EU, alors que les pays de l'ANASE-5 et PECE ont perçu respectivement environ 22 milliards de \$EU et 13 milliards de \$EU. En outre, alors que le commerce mondial du tourisme a quintuplé au cours des deux dernières décennies, la part de marché du Maghreb ne représente toujours qu'une très petite part du tourisme mondial. Elle n'a augmenté que peu pour passer de 0,83 pour cent en 1995 à 1,16 pour cent en 2004 (Figure 1.11).

**Figure 1.10 Maghreb vs. Comparateurs : Recettes touristiques en part du PIB (%), 1995-2004**

**Figure 1.11 Maghreb vs. Comparateurs : Part de marché du commerce touristique mondial (%), 1995-2004**

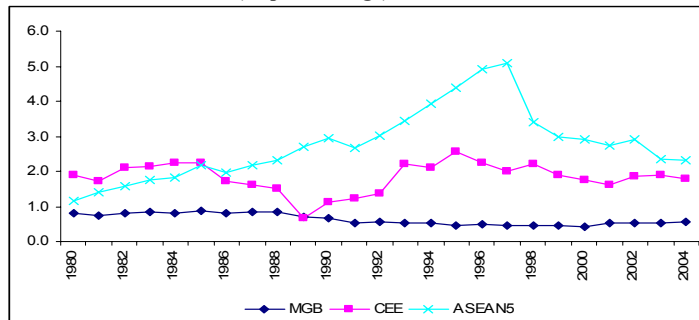


Source : Calculs de l'auteur sur la base des Indicateurs du développement dans le monde, 2005.

**La part du marché du Maghreb dans le commerce mondial des services non touristiques est peu importante et à la baisse.** La part du marché de la région dans le commerce mondial des services non touristiques a fluctué entre 1 et 0,5 pour cent. Ces chiffres sont à comparer avec ceux des pays d'Europe centrale dont la part de marché dans les exportations mondiales de services non touristiques a fluctué aux environs de 2 pour cent au cours des dernières 25 années. En outre, alors que la Maghreb a vu sa part du

marché déclinier au fil des années, les pays de l'Asie de l'Est ont eux plus que doublé leurs parts du marché mondial par rapport aux années 80 (Figure 1.12).

Figure 1.12 Maghreb vs. comparateurs : Part dans les exportations mondiales de services non touristiques (en pourcentage), 1980-2004



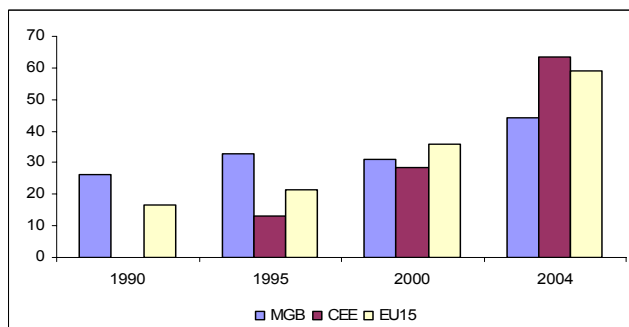
Source : Indicateurs du développement dans le monde, 2005

### IDE à la hausse, mais inférieur à celui de l'Europe centrale et de l'Est

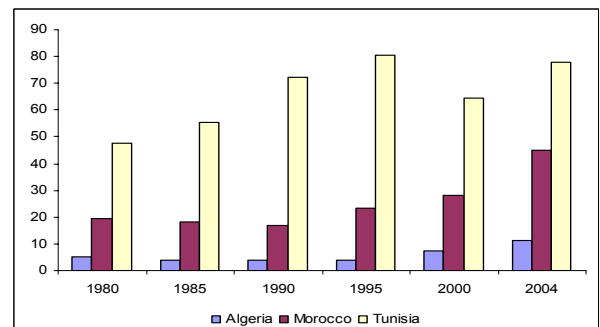
*L'investissement direct étranger dans les pays du Maghreb a augmenté régulièrement depuis la fin des années 90, mais il demeure toutefois inférieur aux pays comparateurs de l'Europe centrale et de l'Est.*

Dans les années 90, le niveau de l'IDE au Maghreb était nettement supérieur à celui des Pays de l'Europe centrale et de l'Est (PECE). Mais la transition d'économies socialistes en faveur d'économies de marché, avec d'importants programmes de privatisation impliquant des ventes à des investisseurs étrangers, a abouti à une augmentation des flux d'IDE vers les pays PECE. En 2004, le stock d'IDE par rapport au PIB dans les pays du Maghreb était nettement moindre que dans les pays PECE (Figure 1.13). Quoique toujours inférieur aux comparateurs, l'IDE intérieur au Maghreb a augmenté dans les années 90. Depuis, la Tunisie et le Maroc ont attiré des influx d'IDE représentant en moyenne 2 pour cent du PIB. Par rapport à sa taille, la Tunisie a attiré davantage d'IDE que l'Algérie et le Maroc. Le stock d'IDE de la Tunisie a excédé, en moyenne, 66 pour cent de son PIB depuis les années 80 en comparaison de 25 pour cent pour le Maroc et 7 pour cent pour l'Algérie. En 2004, la Tunisie détenait un stock d'IDE représentant près de 78 pour cent du PIB, par rapport à 45 pour cent au Maroc et 11 pour cent en Algérie (Figure 11.14). Le stock d'IDE par rapport au PIB en Algérie est demeuré stagnant, augmentant légèrement depuis la fin des années 90. Au Maroc, le stock d'IDE a en fait augmenté, passant de moins de 17 pour cent du PIB à la fin des années 90 pour se situer à une moyenne de 45 pour cent du PIB en 2004.

Figure 1.13 Maghreb vs. comparateurs : Stock IDE par rapport au PIB (en %)      Figure 1.14 Maghreb : Stock IDE / PIB (en %)



Source : Indicateurs du développement dans le monde, 2005



*L'IDE au Maghreb fait montre d'un haut niveau de concentration en termes d'origine géographique mais la décomposition sectorielle varie au sein de la région.* Les grands investisseurs étrangers au

Maghreb viennent de l'Union européenne, principalement de France, d'Espagne, du Royaume-Uni, d'Allemagne, et d'Italie, et dans une moindre mesure, des Etats-Unis. Le pétrole a joué un rôle majeur pour attirer l'IDE en Algérie et en Tunisie. Les influx d'IDE hors hydrocarbures sont négligeables en Algérie. En Tunisie, les influx d'IDE hors hydrocarbures n'ont pas beaucoup augmenté avant 1998, en dépit de nombreuses initiatives pour l'encourager. Cependant, depuis 1998, l'IDE a principalement été concentré au secteur manufacturier. Après le secteur du ciment, l'industrie textile a attiré le plus d'investissements étrangers, suivi par les secteurs de la chaussure et du cuir, des pièces automobiles, de l'électronique, des produits pharmaceutiques, des produits alimentaires, et du logiciel informatique. Au Maroc, l'IDE au secteur industriel a représenté 20 pour cent de l'IDE total. Les trois plus grandes filiales d'entreprises transnationales étrangères dans le secteur industriel marocain étaient engagées dans les secteurs des minerais non métalliques, de l'équipement électrique et électronique, et de la production alimentaire (UNCTAD, 2005).

***L'IDE aux secteurs des services est toujours peu important au Maghreb mais il prend plus d'importance au Maroc.*** Etant donné que le commerce des services implique souvent la proximité entre le prestataire du service et le consommateur, l'IDE est un mode important de commerce international dans le secteur des services. Les influx d'IDE au Maroc se développent rapidement et sont orientés aux nouveaux secteurs des télécommunications, du tourisme, et des services d'assurance. En 2004, plus de 70 pour cent des influx d'IDE au Maroc ont été axés sur les services. L'investissement étranger au secteur du tourisme a représenté plus de 11 pour cent de l'influx total d'IDE. Plus d'un tiers du stock d'IDE du Maroc est concentré dans le secteur des télécommunications. D'autres secteurs, tels que les services financiers, demeurent relativement fermés à l'IDE. En Tunisie, les services ne se sont inscrits que pour 11 pour cent seulement de l'influx total d'IDE et 14 pour cent du nombre des entreprises avec une participation étrangère. Les services touristiques ont représenté 80 pour cent des exportations de services de la Tunisie. Le commerce des services non touristiques est toujours en situation de désavantage dans les pays du Maghreb en raison de la faible participation étrangère dans la prestation des services. Les barrières à l'investissement direct étranger sont toujours nombreuses dans les activités de service, à l'inverse de la politique en vigueur dans l'industrie. Le chapitre suivant discute plus en détail les barrières réglementaires au commerce et à l'investissement dans les services au Maghreb.

### **1.3. LES PAYS DU MAGHREB SONT-ILS DES « PARTENAIRES COMMERCIAUX NATURELS » ?**

La section précédente a montré que les pays du Maghreb sont toujours peu intégrés à l'économie mondiale. Mais quel est le niveau d'intégration entre eux ? L'analyse économétrique montre qu'il existe une relation de long terme entre les économies du Maghreb. Les résultats empiriques des tests de co-intégration de Johansen-Juselius (1989) indiquent une relation d'équilibre de long terme entre les économies des trois pays maghrébins (se référer aux Annexes). La présence de cette relation de long terme entre les trois économies maghrébines n'implique toutefois pas nécessairement qu'il existe un potentiel de commerce intra-régional. Cette relation de co-intégration pourrait être le résultat d'une dépendance commune des pays du Maghreb vis-à-vis des marchés tiers (l'Union européenne). La présente section s'inspire de la littérature commerciale et d'une variété de mesures statistiques pour examiner si les pays du Maghreb sont des « partenaires commerciaux naturels » ?

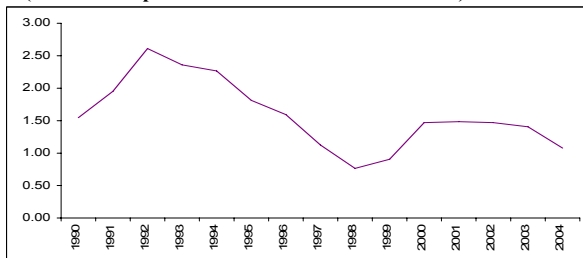


## Faible volume de commerce intra-régional

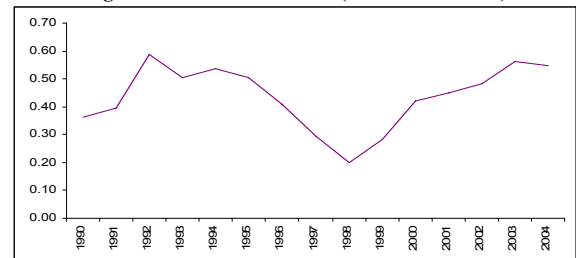
L'hypothèse du « partenaire commercial naturel », basée sur une approche de volume commercial, suggère que les membres d'un accord régional devraient procéder à des échanges disproportionnés entre eux pour être un bloc commercial couronné de succès. Comme nous le montrerons ci-dessous, la région du Maghreb ne répond pas au critère.

**Bien que la valeur du commerce intra-régional de marchandises ait pratiquement triplé depuis les années 80, sa part dans le commerce total du Maghreb a diminué depuis le début des années 90.** En outre, le commerce intra-régional a diminué de 2 pour cent du commerce total de marchandises en 1990 (une base de départ déjà faible) à 1,2 pour cent en 2004 (Figures 1.15 à 1.18). A l'inverse, parmi les autres groupes régionaux le commerce intra-régional a augmenté, dans de nombreux cas fortement, notamment dans les pays du Pacte Andin, de l'ASANE, et de l'ALENA (Figure 1.19).

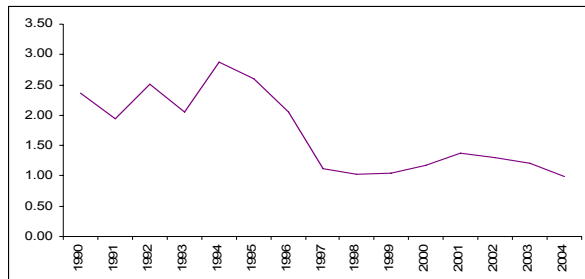
**Figure 1.15 Maghreb : Importations intra-régionales de marchandises (en % des importations totales de marchandises)**



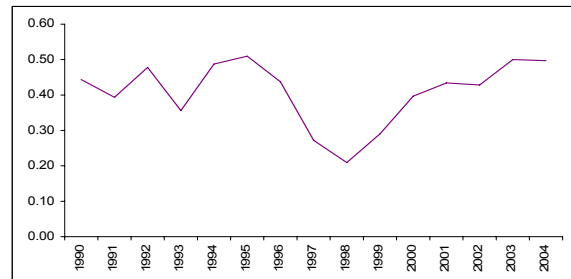
**Figure 1.16. Maghreb : Valeur des importations intra-régionales de marchandises (en milliards \$EU)**



**Figure 1.17 Maghreb : Exportations intra-régionales de marchandises (% des exportations totales de marchandises), 1980-2004**



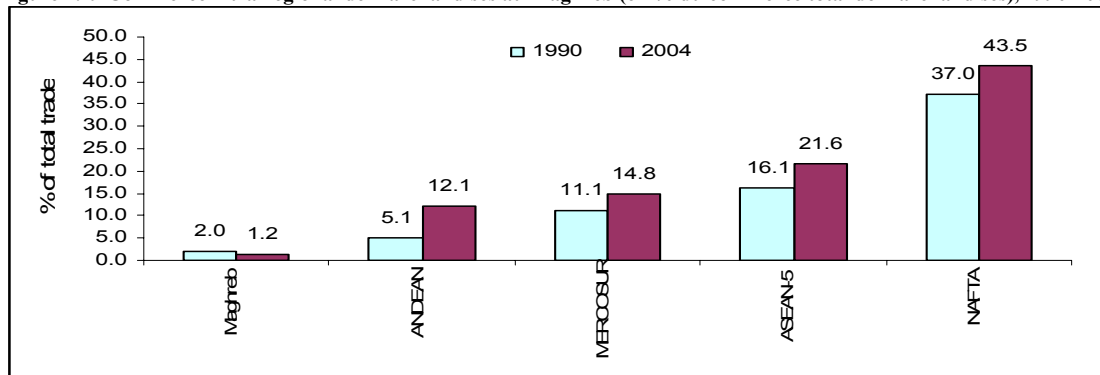
**Figure 1.18 Maghreb : Valeur des exportations intra-régionales de marchandises (milliards \$EU), 1980-2004**



Source : Fonds monétaire international, Direction des Statistiques commerciales, 2005

**Le commerce intra-régional maghrébin demeure limité et ne se compare pas favorablement à d'autres blocs régionaux.** Le commerce intra-régional maghrébin demeure à de faibles niveaux, en dépit de nombreux accords formels pour promouvoir ce commerce. Le commerce de marchandises au sein du Maghreb (en proportion du commerce total de marchandises) est le moins important parmi les blocs commerciaux régionaux comparateurs (Figure 1.19). Les membres d'accords régionaux couronnés de succès, notamment l'Union européenne et l'ALENA, ont fait montre de niveaux nettement supérieurs de commerce intra-régional que ceux du Maghreb. Au début de l'UE le commerce intra-régional était d'environ 65 pour cent et parmi les membres de l'ALENA il était d'environ 41 pour cent. Avant le lancement officiel du MERCOSUR en 1991, sa part du commerce intra-régional était de 14 pour cent. De même, en ce qui concerne les pays de l'ANASE, un niveau relativement élevé de commerce régional entre les pays membres lors du lancement de leurs accords commerciaux régionaux – 16 pour cent – a impulsé la dynamique requise pour intensifier l'intégration régionale.

Figure 1.19 Commerce intra-régional de marchandises au Maghreb (en % du commerce total de marchandises), 1990-2004



Source : Estimations des auteurs basées sur les données Comtrade des Nations Unies. ASEAN 5=Malaisie, Thaïlande, Indonésie, Philippines et Singapour. SEE=Pays du sud-est européen (Albanie, Bosnie-Herzégovine, Bulgarie, Croatie, Macédoine, Roumanie, Serbie et Monténégro). CEE=Pays de l'Europe centrale (Pologne, Hongrie, Républiques tchèques et slovaque et Slovénie)

Ce faible niveau de commerce intra-régional de marchandises, bien inférieur à tout autre groupement régional réussi, peut souligner que les pays du Maghreb ne sont pas des « partenaires commerciaux naturels ». Comme nous le verrons ci-dessous, d'autres facteurs vont à l'encontre des perspectives pour une intégration accrue du commerce intra-régional de marchandises. Il s'agit entre autres : d'une forte concentration des exportations, de petits marchés, d'une faible complémentarité du commerce, d'une forte concurrence pour des marchés d'exportation similaires, de la faiblesse du commerce intra-branche, et du peu d'intégration aux chaînes de production mondiales, ce qui impose des contraintes à la diversification des exportations et limite l'expansion d'activités manufacturières à forte valeur ajoutée.

### Intensité commerciale faible et à la baisse

*L'indice d'intensité commerciale est utilisé pour déterminer si la valeur du commerce entre deux pays est plus grande ou plus petite que celle anticipée sur la base de leur importance dans le commerce mondial.* L'indice d'intensité commerciale est défini comme étant la part des exportations d'un pays allant à un partenaire divisée par la part des exportations mondiales destinée au partenaire (se référer aux Annexes pour de plus amples détails techniques). Si la valeur de l'indice d'intensité commerciale (IIC) est supérieure ou inférieure à l'unité, les pays enregistrent des flux de commerce bilatéral plus importants ou moindres que ceux anticipés sur la base de la part des deux partenaires dans le commerce mondial. Pour les partenaires commerciaux qui ont des IIC supérieurs à l'unité, leur relation commerciale peut être définie « d'intensive » (à savoir que les pays échangent plus que ce que laisse prévoir la taille relative du marché pour l'importation). Une analyse des changements à terme dans l'IIC indique si deux pays enregistrent une tendance à la hausse ou à la baisse de leurs échanges. Un IIC à la hausse peut renforcer les perspectives d'une intégration régionale plus intense, alors qu'un IIC à la baisse minimiserait de telles perspectives (se référer à Braga et al, 1994 ; et Anderson & Blackhurst, 1993 ; pour une application de l'IIC dans le contexte d'accords commerciaux régionaux).

*La tendance à la baisse de l'intensité commerciale au Maghreb suggère que les pays du Maghreb commercialisent de plus en plus leurs produits en dehors de la région.* Les pays du Maghreb ont enregistré des indices d'intensité commerciale supérieurs à l'unité au cours de la période 1990-2004, ce qui implique que le commerce bilatéral est plus important qu'anticipé compte tenu de l'importance du Maghreb dans le commerce mondial. Cependant, à l'exception de la Tunisie, il semble y avoir une tendance à la baisse de l'intensité commerciale au sein de la région au cours de la dernière décennie. La tendance à la baisse de l'intensité commerciale suggère que les pays du Maghreb commercialisent de plus en plus leurs produits en dehors de la région et est également un facteur qui va à l'encontre des perspectives d'une intégration commerciale régionale (Figures 1.20 et 1.21). A l'inverse, l'intensité

commerciale intra-régionale entre les pays de l'ASANE 5 (ASEAN-5) est considérablement plus élevée et fait montre d'une tendance à la hausse (Figures 1.22 et 1.23).

Figure 1.20 Maghreb : Intensité commerciale intra-régionale, 1990-2004

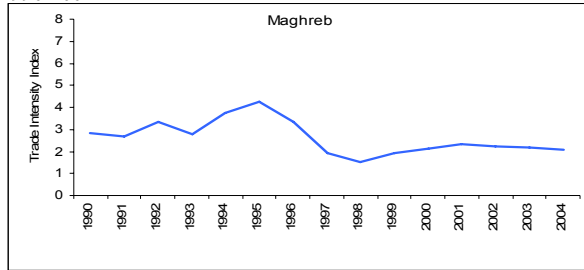


Figure 1.21 Maghreb : Intensité commerciale intra-régionale, 1990-2004

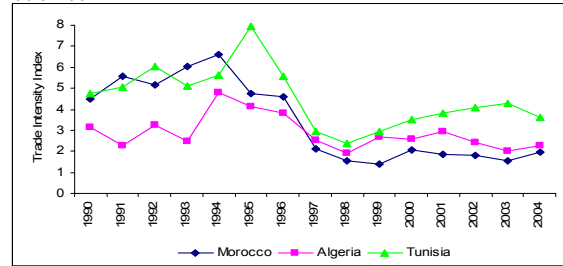


Figure 1.22 ASANE : Intensité commerciale intra-régionale, 1990-2004

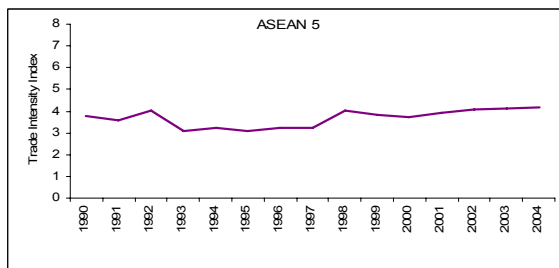
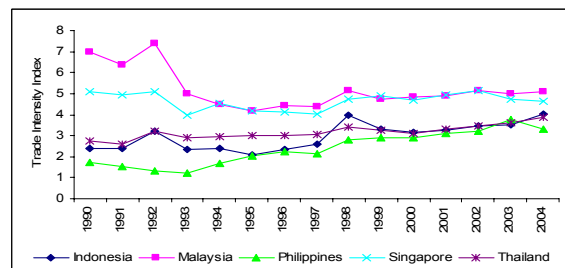


Figure 1.23 ASANE : Intensité commerciale intra-régionale, 1990-2004



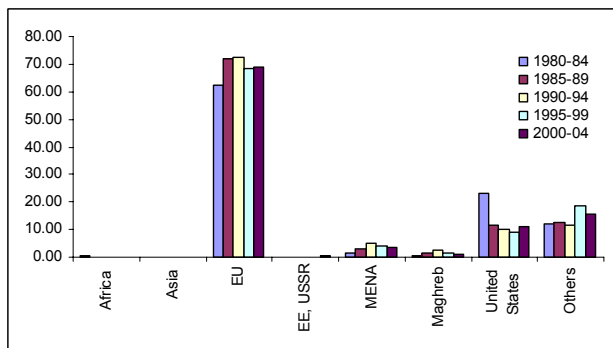
Source : Calcul des auteurs sur base de la deuxième version révisée CTCI à un chiffre des données Comtrade des Nations Unies.

Une critique des indices d'intensité commerciale est qu'ils ne tiennent pas compte de facteurs tels que la taille de l'économie, la géographie (une mesure indirecte des coûts de la logistique commerciale), les barrières tarifaires, le langage, la culture et d'autres facteurs pouvant influencer les schémas commerciaux. Par la suite le chapitre développe l'analyse du potentiel commercial intra-régional au Maghreb en s'inspirant d'un modèle de « forces d'attraction gravitationnelle commerciale » sur données de panel qui tient compte des autres déterminants des flux commerciaux.

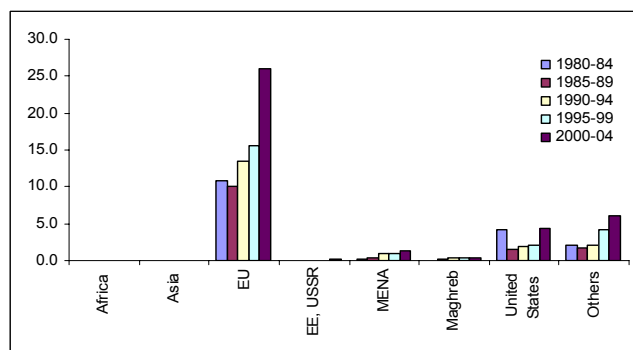
### Forte concentration du marché

*Les pays du Maghreb font montre d'un haut degré de concentration du marché, l'Union européenne étant le partenaire commercial le plus important.* La destination géographique des échanges pour la région du Maghreb est induite par la proximité. L'UE est la principale source des importations des pays du Maghreb, représentant plus de 65 pour cent du commerce total en 2004, alors que la part des exportations destinées à l'UE est de 70 pour cent. La forte concentration du marché souligne la vulnérabilité du Maghreb aux changements dans les conditions d'accès au marché européen (se référer aux Figures 1.24 à 1.27). Les exportations du Maghreb à d'autres pays de la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord (MENA) en proportion des exportations totales du Maghreb ont augmenté de 2 pour cent dans les années 80 à 3 pour cent en 2004 tandis que la part des importations est passée de 5 pour cent dans les années 80 à 6 pour cent en 2004 (se référer aux Annexes).

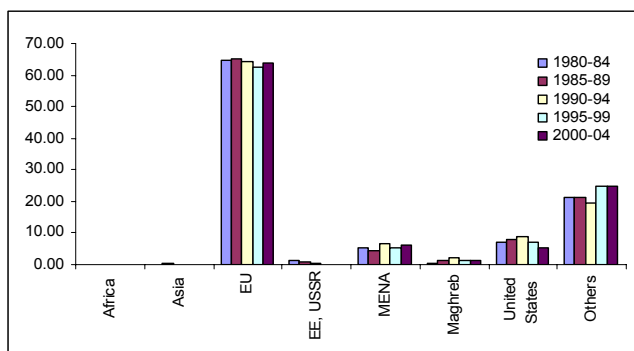
**Figure 1.24 Exportations de marchandises du Maghreb  
(% des exportations totales de marchandises)**



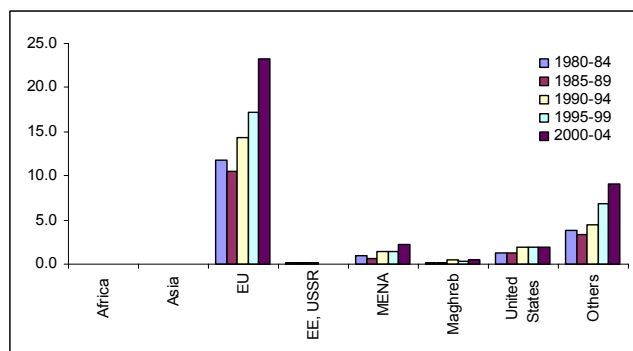
**Figure 1.25 Valeur des exportations de marchandises du Maghreb  
(milliards de \$EU)**



**Figure 1.26 Importations de marchandises au Maghreb  
(% des importations totales de marchandises)**



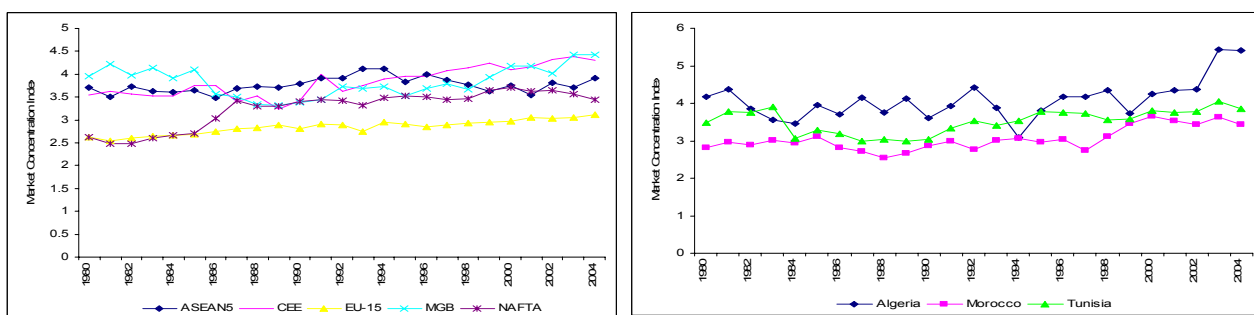
**Figure 1.27 Valeur des importations de marchandises au Maghreb  
(milliards de \$EU)**



Source : Indicateurs du développement dans le monde, 2005

***Au Maghreb le degré de concentration du marché est supérieur à celui d'autres groupements régionaux comparateurs.*** La « vulnérabilité » géographique des exportations maghrébines, quoique légèrement supérieure à celle des pays PECE, est nettement plus importante que la concentration de marché observée dans les pays des blocs régionaux de l'ASANE, UE-15, et ALENA (Figure 1.28). L'Algérie a la plus forte concentration géographique des exportations au Maghreb (se référer à la Figure 1.29 et aux Annexes pour de plus amples détails techniques).

Figure 1.28 Maghreb vs. comparateurs : concentration du marché, 1980-2004 Figure 1.29 Concentration du marché maghrébin, 1980-2004



Source : Calcul des auteurs sur base de la deuxième version révisée CTCI à quatre chiffres des données Comtrade des Nations Unies.

**L'analyse économétrique corrobore la dépendance des économies du Maghreb vis-à-vis de leurs principaux partenaires commerciaux.** Les fluctuations du cycle des affaires chez les principaux partenaires commerciaux de la Tunisie et du Maroc (France, Italie, Espagne) ont une interaction de long terme sur la croissance économique de ces pays. La France, l'Espagne et l'Italie affectent la croissance économique hors agriculture du Maroc.<sup>4</sup> La Figure 1.30 illustre la réponse (impulsionnelle) du taux de croissance de la Tunisie à un choc positif (un écart-type) du taux de croissance de la France. Un choc positif à la croissance de la France contribue à une hausse de la croissance du PIB réel en Tunisie trois ans après le choc et s'atténue après cinq ans. Un choc positif à la croissance de l'Italie (actuellement la quatrième plus importante destination des exportations du Maroc) contribue à une hausse de la croissance hors agriculture du Maroc au cours de la seconde année suivant le choc et son impact s'atténue progressivement au cours de la cinquième année (Figure 1.31). Alors que les accords commerciaux préférentiels conclus récemment avec la Turquie (Tunisie, Maroc) et avec les Etats-Unis (Maroc) auront tendance à contribuer à une plus grande diversification des marchés d'exportation du Maghreb, les économies maghrébines demeurent toujours très vulnérables au cycle des affaires de leurs principaux partenaires commerciaux de l'Europe de l'Ouest.

Figure 1.30 Réponse de la croissance hors agriculture de la Tunisie à une hausse de la croissance du PIB de la France

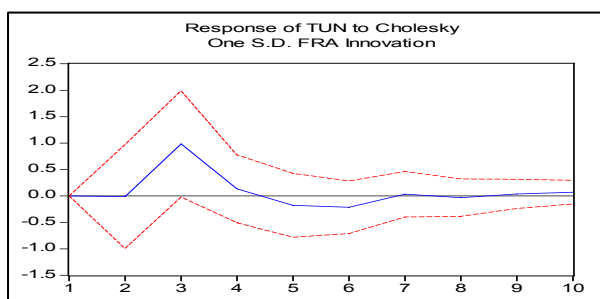
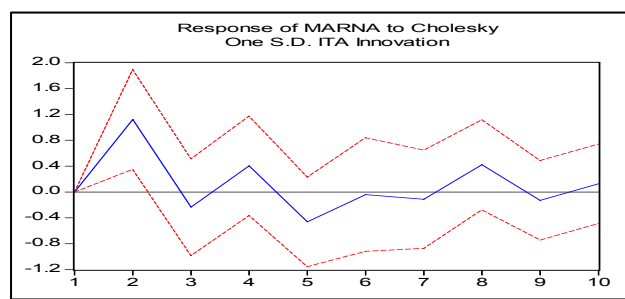


Figure 1.31 Réponse de la croissance hors agriculture du Maroc à une hausse de la croissance du PIB de l'Italie



Source : Calcul des auteurs sur la base des Indicateurs du développement dans le monde, 2005.

## Haut niveau de concentration dans les produits

**La littérature commerciale avance l'argument selon lequel le succès (ou l'échec) probable des accords commerciaux régionaux dépend en partie de la gamme de produits que les membres potentiels sont en mesure d'exporter.** Si les membres exportent une large gamme de marchandises diversifiées, il s'agit d'un facteur positif. Si, au contraire, leurs exportations sont fortement concentrées, leurs perspectives

<sup>4</sup> Cette observation est également basée sur les résultats de tests de causalité bilatérale au sens de Granger (*pairwise Granger causality tests*) qui montrent que les fluctuations du cycle des affaires des principaux partenaires commerciaux du Maghreb ont un impact de « causalité à la Granger » sur la croissance hors agriculture du Maghreb.

d'échanges régionaux accrus seront limitées. L'hypothèse sous-jacente est que plus le niveau de diversification des exportations est élevé, meilleures seront les perspectives de voir un accord commercial régional couronné de succès. Plus les exportations d'un pays sont diversifiées, plus vaste est la gamme de produits potentiels qui peuvent être échangés avec les partenaires régionaux. Si ces produits ne sont disponibles qu'en nombre limité, les membres potentiels d'un ACR risquent de devoir fortement dépendre de pays tiers pour accroître la part des importations essentielles et en tant que destination pour leurs principales exportations, ce qui vraisemblablement minimisera leur engagement vis-à-vis de l'ACR (Yeats, 1998). Un haut niveau de concentration des exportations peut également comporter des effets secondaires importants. Certaines études montrent que les pays dont les exportations sont fortement concentrées peuvent enregistrer un niveau relativement élevé d'instabilité des recettes d'exportation – facteur qui rend la planification économique difficile. Une telle instabilité pourrait réduire la capacité d'un pays à soutenir les engagements financiers qu'implique un accord régional.

***Divers indices de concentration ou diversification des exportations peuvent fournir des informations utiles concernant les perspectives d'un commerce intra-régional maghrébin.*** Une mesure est ***l'indice de variété des produits***, qui consiste simplement d'un calcul du nombre de produits exportés de la CTIC (Classification type pour le commerce international) à trois chiffres. Plus grande est la valeur numérique de l'indice de variété des produits, plus les produits exportés sont diversifiés. Une deuxième mesure utilisée est celle de ***l'indice de concentration des produits***, calculé sur la base des parts de tous les produits à trois chiffres dans les exportations d'un pays, les valeurs les plus élevées indiquant une plus forte concentration. Une troisième mesure est ***l'indice de diversification des produits*** qui se sert des déviations entre les parts de produits CTIC à trois chiffres dans les exportations d'un pays et leurs parts correspondantes dans le commerce mondial. La justification de cette approche est qu'elle définit la structure globale du commerce en tant que « norme » et qu'elle vise à déterminer dans quelle mesure les exportations d'un pays s'alignent sur cette norme. Un pays avec un indice de diversification de zéro a une structure d'exportation qui s'aligne exactement sur celle du commerce mondial. L'indice varie entre zéro et l'unité, les valeurs les plus élevées indiquant des structures commerciales plus concentrées (se référer aux Annexes pour de plus amples détails techniques).

***Les pays du Maghreb exportent une gamme limitée de produits en comparaison d'autres groupements régionaux, ils ont toutefois accru la variété des produits au fil des années.*** Les exportations du Maghreb semblent se confiner à quelques produits, à savoir, un petit nombre de produits semblent s'inscrire pour une part importante des recettes d'exportation. La gamme moyenne des produits exportés par le Maghreb en 2004 était de 100, soit la moitié de la gamme des produits exportés par d'autres blocs commerciaux régionaux. ALENA et UE-15 ont exporté plus de 220 articles en 2004. En 2004, les pays PECE et de l'ASANE ont également exporté le double des produits exportés par les pays du Maghreb (Figure 1.32). La moyenne régionale ne reflète pas les différences entre les pays du Maghreb. Si l'on examine des données nationales plus désagrégées des dernières années, le panorama est quelque peu plus encourageant. La Tunisie et le Maroc ont développé la variété moyenne des produits (mesurée par le nombre d'articles exportés de la CTIC à trois chiffres) d'environ 100 à plus de 150 articles au cours de la période 1980-2004 (Figure 1.33).

Figure 1.32. Maghreb vs. comparateurs : Indice de variété des produits, 1980-2004

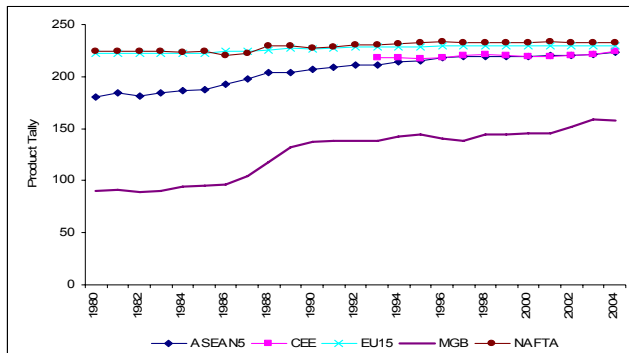
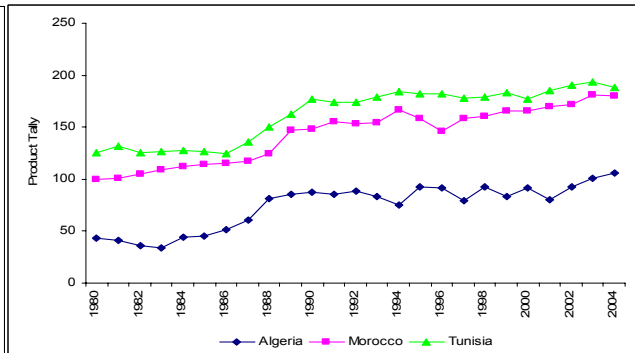


Figure 1.33. Indice de variété des produits du Maghreb, 1980-2004



Source : Calcul des auteurs sur base des données Comtrade des Nations Unies en se servant de la deuxième version révisée CTCI à trois chiffres.

*Les économies du Maghreb font montre d'un haut niveau de concentration des produits qui peut compliquer les perspectives d'un commerce régional accru – quoiqu'un examen plus minutieux des tendances récentes indique certains signes de diversification des exportations.* Le ratio de concentration des produits du Maghreb est le plus élevé parmi les groupes régionaux comparateurs. En 2004, il se situait à 0,35 contre 0,1 pour cent pour les pays de l'UE-15 et de l'ALENA (Figure 1.34). Les exportations de la Tunisie et du Maroc sont toujours dominées par les textiles et l'habillement. La plupart des exportateurs se spécialisent dans la sous-traitance et transforment des intrants importés. Pour l'Algérie, les combustibles sont de loin le groupe de produits d'exportation le plus important. Une forte concentration du marché et dans les produits est de toute évidence une source de vulnérabilité pour les exportations du Maghreb et elle va à l'encontre des perspectives futures d'intégration régionale du commerce de marchandises.

*Récemment, toutefois, on constate certains signes de diversification des exportations.* La Tunisie et le Maroc ont enregistré un recul important au niveau de la concentration dans les produits au cours des deux dernières décennies. Une amélioration positive au cours des dernières années de la compétitivité internationale du Maroc et de la Tunisie a eu un impact expansionniste sur leurs efforts. Plus particulièrement depuis les années 90, le Maroc et la Tunisie ont montré certains signes de diversification des exportations. En 2004, la Tunisie et le Maroc ont réussi à ramener l'indice de concentration des produits à un niveau moindre de 60 pour cent et 20 pour cent respectivement par rapport au niveau de 1980 (Figure 1.35).

Figure 1.34 Maghreb vs. comparateurs : Concentration dans les produits, 1980-2004

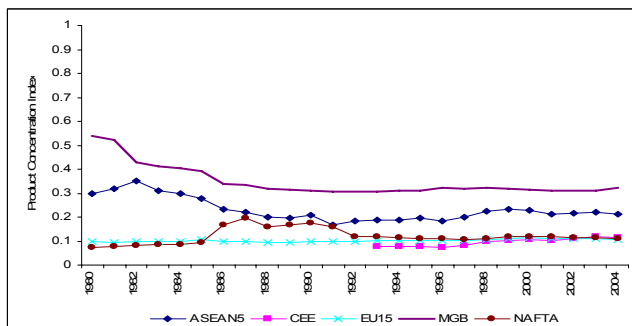
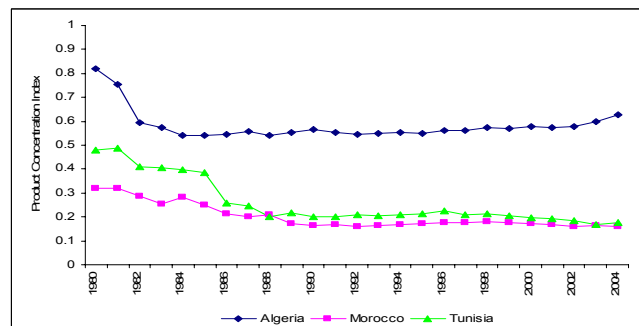


Figure 1.35 Concentration dans les produits au Maghreb, 1980-2004



Source : Calcul des auteurs sur base des données Comtrade des Nations Unies en se servant de la deuxième version révisée CTCI à trois chiffres.

*Il y a toutefois une certaine divergence entre les produits manufacturés exportés dans la région et dans le reste du monde.* A l'exception des produits de base, les produits manufacturés représentent la part la plus importante des exportations de marchandises du Maghreb dans la région et le reste du monde. Parmi les produits manufacturés, il y a une importante divergence entre les produits qui sont exportés dans la région et ceux exportés dans le monde (Tableau 1.3). A titre d'exemple, les vêtements et l'habillement produits au Maroc et en Tunisie sont principalement exportés au reste du monde et les produits manufacturés légers sont principalement exportés dans la région. Une composition plus désagrégée des produits, basée sur la CTCI à quatre chiffres, confirme également l'asymétrie du commerce intra-régional de marchandises et le haut niveau de concentration dans les produits au Maghreb (se référer aux Annexes). En bref, les données pour le Maghreb relatives à la concentration et à la divergence n'augurent pas favorablement pour les perspectives d'un commerce intra-régional accru. Comme nous le verrons ci-dessous, la divergence se remarque aussi dans le changement sous-jacent des intensités factorielles des exportations du Maghreb, qui, au cours des années, ont fait l'objet d'une plus grande orientation en faveur de produits manufacturés non qualifiés et semi-qualifiés pour lesquels les pays du Maghreb (en particulier la Tunisie et le Maroc) semblent entrer en concurrence sur les marchés de l'UE.

**Tableau 1.3 Composition des produits des exportations intra-régionales et extrarégionales du Maghreb, 1990-2004**

reporter	year	Food & Live Animals (0)		Beverages & Tobacco (1)		Crude Materials (2)		Minerals & Fuels (3)		Animal & Vegetable Fat (4)		Chemicals and Material (5)		Manufactured Goods (6)		Machinery and Transport Equipment (7)		Misc. Manufactures (8)	
		MGB	ROW	MGB	ROW	MGB	ROW	MGB	ROW	MGB	ROW	MGB	ROW	MGB	ROW	MGB	ROW	MGB	ROW
Algeria	1990	0.1	0.2	0.1	0.2	0.6	0.2	85.9	96.7	0.0	0.0	1.6	0.6	8.2	1.2	3.4	0.8	0.1	0.1
	2000	0.5	0.1	0.0	0.0	0.6	0.2	84.9	97.4	0.0	0.0	4.3	1.6	8.8	0.4	0.5	0.2	0.3	0.1
	2004	0.9	0.1	0.0	0.0	1.4	0.3	76.0	97.6	0.0	0.0	6.8	1.3	14.3	0.4	0.1	0.1	0.4	0.0
Morocco	1990	16.0	25.3	0.0	0.1	10.7	16.6	6.9	3.1	0.0	1.1	10.7	19.8	37.3	8.7	13.1	4.8	5.3	20.5
	2000	8.5	21.4	0.0	0.1	17.9	9.3	17.7	3.3	0.0	0.1	16.4	12.0	32.4	6.5	4.3	11.1	2.8	36.1
	2004	14.5	18.0	0.0	0.2	10.0	8.6	9.2	1.3	3.8	0.9	24.5	15.2	25.5	6.7	6.2	14.4	6.2	34.6
Tunisia	1990	11.1	6.6	1.3	0.4	0.8	2.4	0.0	17.9	0.0	3.6	18.8	14.3	51.9	10.3	13.1	7.7	2.8	36.7
	2000	4.7	4.3	0.7	0.6	0.5	2.1	0.1	12.1	2.5	3.7	28.3	10.1	32.4	9.2	25.0	13.1	5.8	44.8
	2004	11.9	4.3	1.2	0.6	1.2	1.6	0.1	9.8	2.7	6.1	21.4	8.6	40.5	9.6	17.2	16.8	3.8	42.6

Source : Calcul des auteurs sur base des données Comtrade des Nations Unies en se servant de la deuxième version révisée CTCI à un chiffre. MGB=part du commerce intra-maghrébin (pourcentage), ROW=part du commerce du reste du monde (en pourcentage).

## Intensités factorielles similaires

*Les exportations de marchandises du Maghreb ont des intensités factorielles similaires, en particulier le Maroc et la Tunisie.* Les principales exportations de marchandises en Tunisie et au Maroc (vêtements, fils à usage textile, et revêtements de sol) ont une production à forte intensité de main-d'œuvre tandis que la majorité des produits d'exportation de l'Algérie tels que les produits chimiques, les matières plastiques, et l'aluminium, sont à forte intensité énergétique (Figures 1.36 & 1.37). L'analyse des produits d'exportation dynamiques (à croissance rapide) indique que pour l'Algérie, il y a un fort pourcentage de produits dynamiques qui sont fabriqués selon des méthodes de production à forte intensité énergétique et de capital. Les exportations les plus dynamiques de la Tunisie et du Maroc sont à forte intensité de main-d'œuvre (se référer aux Annexes). Comme nous le verrons plus loin, le Maroc et la Tunisie importent intensivement des pièces et composants et utilisent ces matériaux pour l'assemblage local d'articles tels que l'équipement de télécommunications, la machinerie non électrique et les machines de bureau. Ces installations d'assemblage sont généralement à forte intensité de main-d'œuvre.



Figure 1.36 Intensité sectorielle des exportations de marchandises du Maghreb (1990-2004)

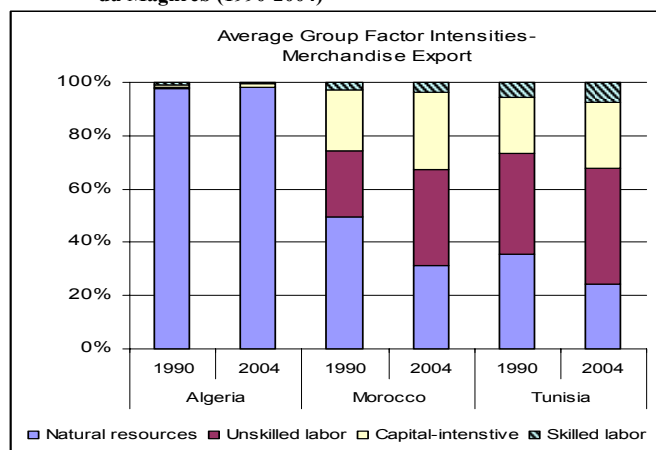
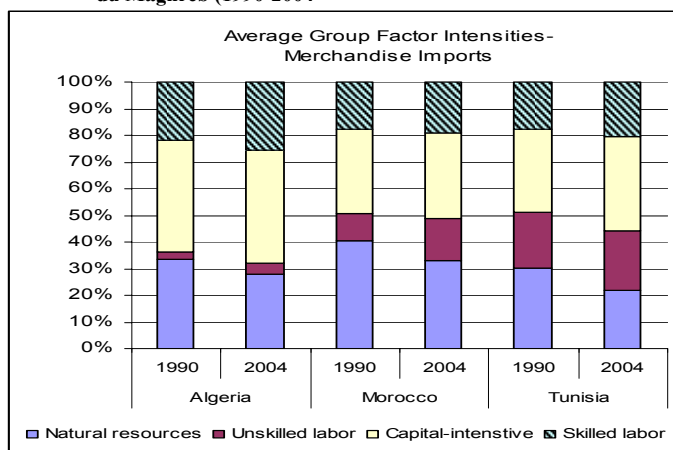


Figure 1.37 Intensité factorielle des importations de marchandises du Maghreb (1990-2004)



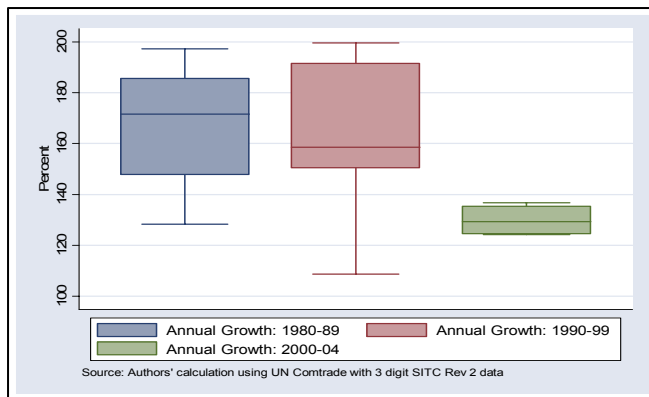
Source : Calculs des auteurs sur la base des World International Trade Statistics (WITS), 2005. Note : Contenu d'intensité factorielle des produits CTIC à quatre chiffres, première version révisée, sur base d'une méthodologie UNCTAD (1985).

## Croissance et parts des produits dynamiques à la baisse

*La capacité à accroître les exportations régionales dépend également du degré d'incorporation des exportations dynamiques dans la composition des exportations régionales.* Quoique certains produits puissent ne pas constituer une large part des exportations d'un pays, il y a plusieurs raisons pour identifier les produits dynamiques (à croissance rapide) dans les exportations. Si une croissance supérieure à la moyenne se poursuit pendant une période de temps prolongée, ces articles peuvent éventuellement devenir une source importante de recettes d'exportation d'un pays. En outre, si les produits dynamiques ont des caractéristiques de production spécifiques, ceci pourrait aussi communiquer une information importante sur les opportunités d'exportation par rapport à d'autres produits similaires. La méthode la plus directe pour identifier les produits dynamiques est de trier les produits sur la base de leur taux de croissance au cours d'une période de temps donnée. Aux fins du présent rapport, les produits dynamiques sont définis comme étant des exportations qui excèdent une croissance annuelle de 15 pour cent au niveau à trois chiffres, soit grosso modo une croissance deux fois aussi rapide que la croissance globale des exportations mondiales au cours de la période.

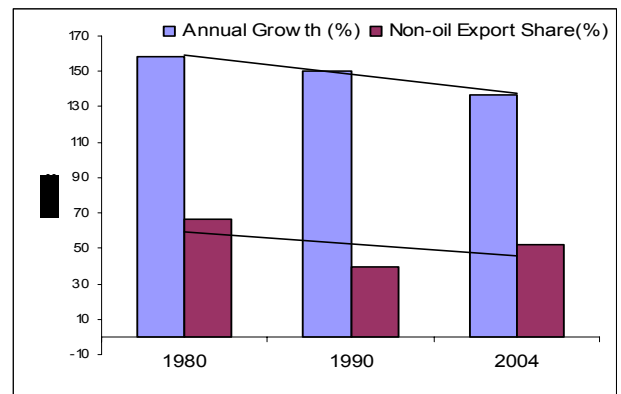
*Les pays du Maghreb semblent avoir enregistré un recul de leur présence dans la liste des produits dynamiques au cours des 20 dernières années.* Les produits dynamiques ont représenté environ 63,6 pour cent des exportations de marchandises hors hydrocarbures du Maghreb en 1990 et 52,5 pour cent en 2004, ce qui indique un recul des produits dynamiques d'exportation dans les exportations totales du Maghreb (Figure 1.35). Les taux de croissance annuels moyens pendant la période pour les produits dynamiques ont régulièrement baissé : 167 pour cent dans les années 80, 163 pour cent dans les années 90, 130 pour cent entre 2000 et 2004, respectivement (Figure 1.36).

Figure 1.38 Croissance annuelle des exportations dynamiques du Maghreb (en pourcentage), 1980-2004



Source : Calculs des auteurs sur base de la deuxième version révisée CTCI à trois chiffres des données Comtrade des Nations Unies.

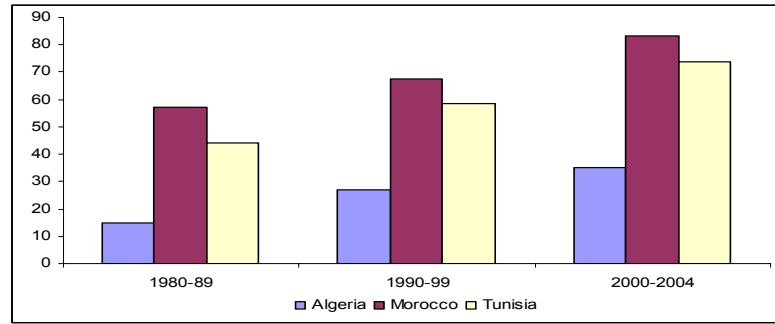
Figure 1.39 Maghreb : Part des produits dynamiques dans les exportations hors hydrocarbures (%), 1980-2004



*Au Maghreb, pas un seul produit inscrit pour 75 pour cent de la croissance des exportations des pays du Maghreb au reste du monde n'est présent dans la croissance des exportations régionales.* La mesure selon laquelle la part relative du commerce régional peut s'accroître dépend de la mesure selon laquelle les exportations dynamiques des pays du Maghreb sont représentées dans le commerce régional. Dans ce contexte, les perspectives d'accroissement des exportations intra-régionales maghrébines de marchandises ne semblent pas encourageantes. La croissance du commerce régional de certains produits s'est matérialisée pour les produits d'exportation existants qui ne font pas partie des segments dynamiques de ces pays.

*Un examen plus précis de récentes données désagrégées nationales montre des signes de dynamisme des exportations au Maroc et en Tunisie et aide à nuancer le panorama général plutôt sombre.* Au cours des dernières années la performance des exportations de la Tunisie et du Maroc a été louable. Les produits à croissance rapide, définis comme étant ceux ayant enregistré une hausse annuelle moyenne d'au moins 15 pour cent au cours de la période 1990-2004, représentent plus de 30 pour cent des exportations totales. Il s'agit, entre autres, des vêtements, de l'équipement électrique, et de certains produits agricoles, tels que les corps gras et les huiles végétales. D'une importance encore plus particulière, les exportations de ces produits dynamiques ont régulièrement augmenté au cours des 10 dernières années, ce qui suggère que les exportateurs maghrébins ont établi des relations d'affaires à long terme avec des importateurs étrangers (se référer à la Figure 1.40). Les exportations les plus dynamiques sont les fils et câbles électriques, en particulier, le câblage électrique, et les composants électroniques (se référer aux Annexes pour de plus amples détails). En Tunisie, les composants électriques et électroniques se sont développés deux fois aussi rapidement en moyenne que toutes les exportations de marchandises entre 2000 et 2004. La plupart des industries électriques de pointe sont à vocation exportatrice et ciblent, en particulier, le marché européen qui fournit leurs intrants. En général, seules les entreprises qui ont opté pour une approche basée sur la qualité (p. ex., certification ISO 9000) ont été en mesure de saisir les opportunités de croissance des exportations.

Figure 1.40 Maghreb : Fréquence nationale pour des produits dynamiques hors hydrocarbures, 2000-2004



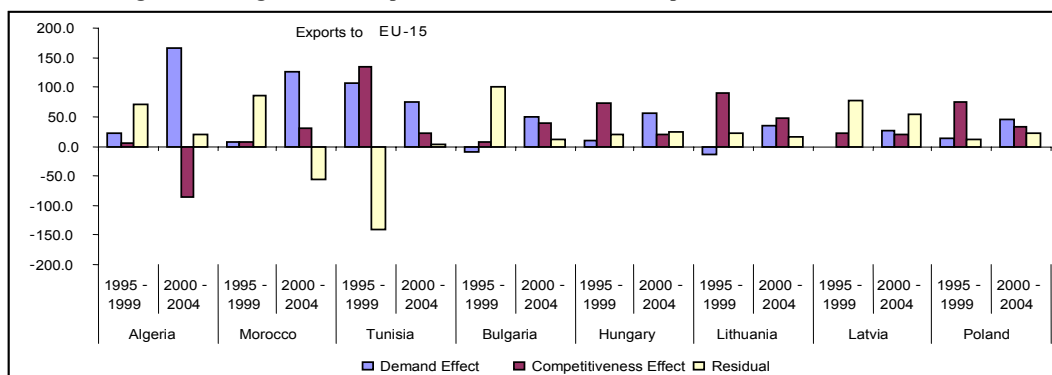
Source : Calculs des auteurs sur la base des données Comtrade des Nations Unies de niveau CTIC à trois chiffres (Révision 2).

### **Croissance des exportations induite par la demande mondiale plutôt que grâce à une meilleure compétitivité**

*Il est intéressant de noter si les structures d'exportation existantes ont été une contrainte à la croissance des exportations au Maghreb, ce facteur pouvant aller à l'encontre des perspectives d'intégration commerciale de la région.* Dans cette section nous décomposons les changements dans les schémas observés de la performance des exportations du Maghreb au cours des 15 dernières années en variations (i) de la demande mondiale ; ou (ii) de la compétitivité des exportations et de la diversification des produits. L'indice des changements dans la demande mondiale est une analyse de la part de marché constante des exportations dans un pays due à des changements relativement favorables ou défavorables dans les perspectives de la demande mondiale. Il indique la rapidité à laquelle les exportations récentes d'un pays augmenteraient par rapport au commerce mondial si le pays parvenait tout juste à préserver le marché actuel pour ces produits. Cette approche isole l'influence du changement dans la demande mondiale pour des biens spécifiques de tout changement dans les parts de marché du pays ou d'une diversification dans de nouvelles gammes de produits.

*La croissance des exportations du Maghreb vers l'UE au cours des 15 dernières années a été induite par une demande mondiale à la hausse pour des exportations régionales plutôt que par une meilleure compétitivité ou diversification des produits.* Depuis 2000, la croissance des exportations du Maghreb vers l'UE s'explique principalement par une demande accrue pour ces exportations (Figure 1.41). La croissance des exportations de la Tunisie vers l'UE a été induite par une demande croissante pour ses exportations et par une meilleure compétitivité dans les années 90. En d'autres termes, la pénétration réussie sur les marchés de l'UE-15 a impliqué pour des pays tels que la Tunisie et la Pologne d'exploiter tous leurs avantages de coût-efficacité – en plus de capitaliser sur les avantages de marché qui ont émergé à la suite de la croissance des revenus. Au Maroc, une gamme de produits du secteur de l'habillement a été en mesure de s'attirer une part du marché mondial au cours des cinq dernières années, mais ils font face à une concurrence internationale plus forte depuis le début de 2005, lorsque les quotas qui régissaient les approvisionnements de textiles et de vêtements aux pays tiers dans le cadre de l'Accord multifibres ont été éliminés.

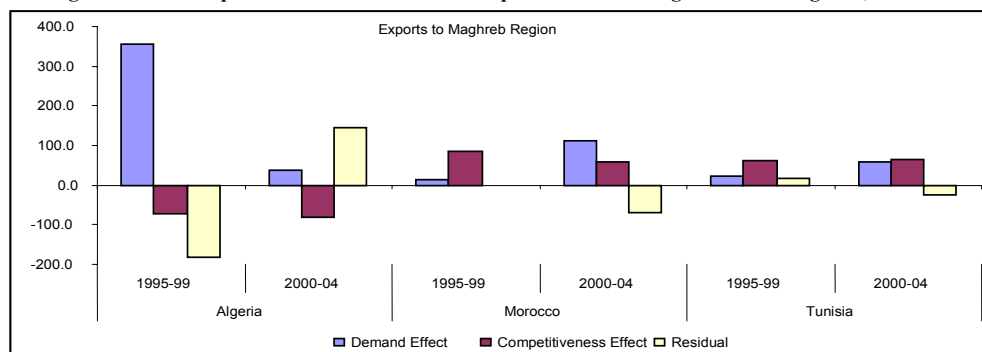
Figure 1.41 Maghreb : Décomposition de la croissance des exportations vers l'UE-15, 1995-2004



Source : Calculs des auteurs sur la base des données Comtrade des Nations Unies de niveau CTCl à trois chiffres (Révision 2).

*La croissance du commerce intra-régional maghrébin a également été induite par la demande régionale pour des exportations.* Alors qu'au cours de cette période le Maroc et la Tunisie ont réussi à améliorer leur compétitivité au niveau du commerce intra-régional, l'Algérie n'y est pas parvenue. La croissance des exportations de l'Algérie a été entravée en raison du peu de diversification des produits d'exportation. Globalement ces résultats suggèrent que les facteurs qui viennent à l'appui des perspectives de commerce régional, tels que la proximité géographique, n'ont pas été prédominants pour influencer le changement dans la performance des exportations des pays du Maghreb. Les pays voisins ont été en mesure de développer leurs exportations en raison de la plus forte demande sur les marchés plus distants de l'UE-15, plutôt qu'entre eux (Figure 1.42).

Figure 1.42 Décomposition de la croissance des exportations intra-régionales du Maghreb, 1995-2004



Source : Calculs des auteurs sur la base des données Comtrade des Nations Unies de niveau CTCl à trois chiffres (Révision 2).

## Faible complémentarité du commerce

*Une autre question qui se pose dans le contexte de la discussion sur les perspectives du commerce régional est de savoir si les produits que les pays membres exportent s'alignent sur les importations nationales en provenance des partenaires régionaux.* Si le type de produits que certains pays du Maghreb exportent coïncide aux importations des autres, ce facteur devrait être favorable aux perspectives du commerce intra-régional. Dans le cas contraire, il ira à l'encontre des perspectives du commerce régional de marchandises (Yeats, 1998). La question de la complémentarité est soulevée dans la littérature commerciale comme étant un des éléments importants pour valider l'hypothèse du « partenaire commercial naturel ». Le test de complémentarité consiste à évaluer si les principaux critères d'importation des pays du Maghreb « s'alignent » sur ce que leurs partenaires régionaux exportent. L'indice de complémentarité varie de zéro (lorsqu'aucun bien exporté par un pays n'est importé par un

autre) à 100 (lorsque la structure des exportations correspond exactement à celle des importations).<sup>5</sup> Les avocats de l'indice (Michaely, 1994) avancent l'argument selon lequel plus sa valeur est élevée, plus il est vraisemblable qu'une proposition d'accord commercial régional sera couronnée de succès. Une tendance croissante de l'indice entre deux membres peut également fournir une indication du succès probable des efforts d'intégration régionale.

**Les pays du Maghreb font montre d'une complémentarité commerciale faible et stagnante à l'inverse de la complémentaire commerciale élevée et à la hausse des pays de l'ASANE-5.** Les indices de complémentarité pour les pays du Maghreb sont faibles, ce qui implique qu'il y a peu de correspondance entre ce que les pays exportent et les produits qu'ils importent. Le faible degré mesuré de la complémentarité commerciale du Maghreb est conforme au schéma de similarité observé dans les structures commerciales et les intensités factorielles de produits d'exportation entre les pays du Maghreb. Au sein des pays du Maghreb, les exportations régionales de la Tunisie ont indiqué une augmentation plus importante de complémentarité commerciale vis-à-vis des structures commerciales de la région au cours des 20 dernières années, alors que les exportations régionales du Maroc et de l'Algérie ont fait montre d'une moindre complémentarité (Figures 1.43 et 1.44). Au moment de l'entrée en vigueur de leurs accords commerciaux régionaux respectifs, les pays de l'UE-15, de l'ALENA, et du MERCOSUR avaient déjà des ratios de complémentarité considérablement plus élevés que le Maghreb, ce qui suggère que les membres de ces groupements régionaux étaient dotés de structures d'importation et d'exportation hautement complémentaires. Les faibles niveaux de la complémentarité commerciale du Maghreb par rapport aux autres groupements régionaux au moment de l'entrée en vigueur de leurs accords commerciaux régionaux respectifs soulignent les perspectives limitées pour une intégration commerciale régionale.

Figure 1.43 Complémentarité commerciale du Maghreb, 1980-2004

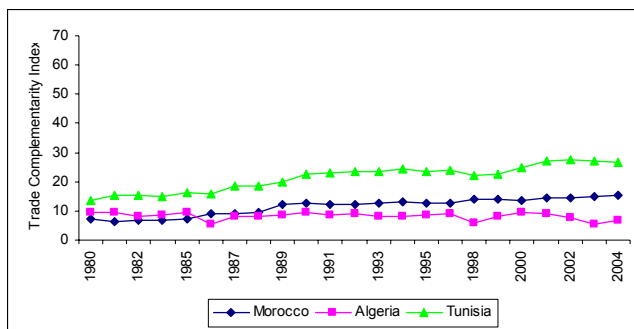
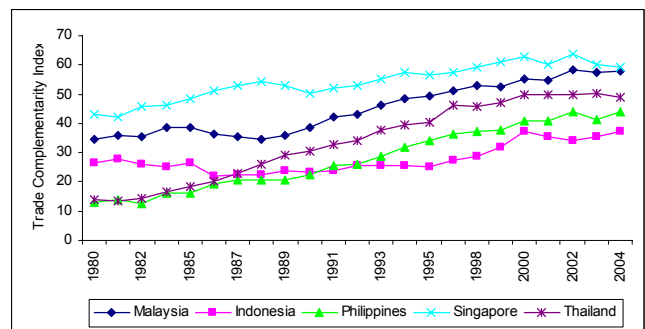


Figure 1.44 Complémentarité commerciale de l'ASANE, 1980-2004



Source : Calculs des auteurs sur la base des données Comtrade des Nations Unies de niveau CTCI à quatre chiffres (Révision 2).

## Haut niveau de compétition des exportations : profils d'exportation similaires

*Disposer de produits « correspondants » n'est qu'un aspect du test de complémentarité. Il faut aussi examiner les avantages comparatifs relatifs des pays pour déterminer si leurs structures d'exportation sont complémentaires ou, à l'inverse, s'ils entrent en concurrence.* La littérature commerciale fournit une analyse empirique suggérant que des profils d'exportation similaires qui entrent en concurrence pour

<sup>5</sup> L'indice de complémentarité du commerce a certaines limites. Premièrement, il prend la structure existante (part) des exportations tel quel et tente de déterminer dans quelle mesure elle correspond aux importations potentielles des partenaires. Cette hypothèse assume soit que les exportations existantes seront orientées au partenaire régional ou que le pays peut développer ces exportations à des coûts constants. Deuxièmement, l'approche assume qu'il y a quelque chose d'optimal dans la structure commerciale existante, ce qui peut ne pas être le cas. Troisièmement, l'indice de complémentarité traite toutes les exportations comme étant égales, alors que certaines peuvent avoir des objectifs de politique nationale très différents qui y sont associés. Quatrièmement, l'influence de la distance et des coûts de transport ne sont pas pris en compte dans l'indice de complémentarité (Yeats, 1998).

des marchés similaires est un attribut négatif pour l'éventuel succès d'accords commerciaux régionaux (De Melo et al, 1993). Plus l'écart est important au niveau des dotations factorielles, démontré par les avantages comparatifs, meilleures sont les perspectives d'échanges entre partenaires (Yeats, 1998).

***L'indice des avantages comparatifs révélés (ACR) peut fournir une indication du degré de compétition des exportations entre les pays.*** L'ARC indique si un pays est en train de développer les produits pour lesquels il a un potentiel d'échanges, par opposition aux situations dans le cadre desquelles le nombre de produits qui peuvent être exportés sur une base compétitive est statique. Il peut également fournir une information utile concernant le potentiel de perspectives commerciales avec de nouveaux partenaires. Les pays avec un profil ACR similaire ont peu de chances d'avoir d'importantes intensités de commerce bilatéral à moins d'un commerce intra-branche. Les pays avec des profils ACR différents pourraient avoir davantage d'opportunités d'échanges. Si la valeur de l'ACR est moins que l'unité (ce qui indique que la part d'un produit particulier dans les exportations d'un pays est inférieure à la part correspondante du commerce mondial), cela implique que le pays a un désavantage comparatif révélé au niveau du produit. De même, si l'indice est supérieur à l'unité, le pays a un avantage comparatif révélé au niveau du produit.<sup>6</sup>

***Les exportations du Maghreb font montre de profils d'avantages comparatifs indiquant que les exportations se concurrencent.*** La concurrence des exportations entre le Maroc et la Tunisie semble émerger principalement dans les catégories de produits similaires (à savoir, les exportations de textiles et de vêtements), qui représentent la part la plus importante de leurs avantages comparatifs respectifs.<sup>7</sup> La Tunisie et le Maroc ont un avantage comparatif dans la production et les exportations de certains biens manufacturés (vêtements, cuir, et composants électroniques). La production de ces biens d'exportation est relativement à forte intensité de main-d'œuvre (en se servant d'un grand nombre de travailleurs peu qualifiés et à faible coût) et d'intensité technologique faible à moyenne. L'Algérie a un solide avantage comparatif pour le groupe pétrolier et aussi pour les carburants raffinés et les produits chimiques qui utilisent des intrants pétroliers. Les pays du Maghreb n'ont pas d'avantage comparatif dans les biens intermédiaires à forte intensité de capital (machinerie et équipement) qu'ils importent de pays tiers.

***Un examen plus précis des produits dynamiques hors hydrocarbures des pays du Maghreb au niveau à quatre chiffres de la CTCI montre que seuls quelques produits ont un avantage comparatif et leurs parts dans les exportations totales sont minimales.*** Au nombre des 30 produits à croissance rapide du Maroc entre 2000 et 2004 avec des ACR supérieurs à un, une seule catégorie (goudron minéral) excède 2 pour cent des exportations totales de marchandises en 2004 tandis que toutes les autres contribuent pour moins d'un pour cent. Au cours de la même période, aucun des 30 premiers produits dynamiques de la Tunisie n'excède 0,5 pour cent des exportations totales de marchandises en 2004 et moins d'un quart ont un ACR supérieur à un. Il en va de même pour l'Algérie où les produits dynamiques hors hydrocarbures ne contribuent que marginalement aux exportations et seuls quelques rares produits ont un ACR supérieur à l'unité (se référer aux Annexes).

---

<sup>6</sup> L'interprétation des profils ACR doit être lue avec prudence. Ils peuvent surestimer l'avantage comparatif « réel » de certains pays, car ils ne prennent pas en considération les contraintes extérieures et intérieures au commerce (tarifs, barrières non tarifaires, déséquilibre du taux de change, etc.) qui peuvent introduire une distorsion dans la compétitivité « réelle » des exportations du pays.

<sup>7</sup> Il y a lieu de noter, toutefois, que la différenciation des produits peut amener des complémentarités même dans les textiles et l'habillement. Mais elle ne peut être établie qu'à un niveau plus désagrégé (par exemple au niveau de la numérotation à six chiffres du SH), ce qui n'entre pas dans le cadre du rapport.

## Faible commerce intra-branche et participation limitée à la production mondiale

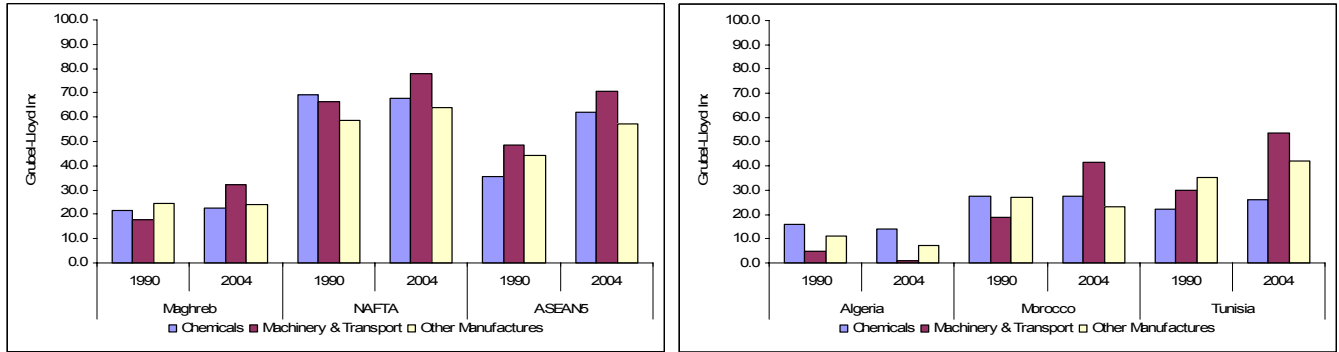
Le commerce intra-branche, le segment à croissance la plus rapide du commerce mondial, permet aux pays de se spécialiser dans les chaînes de production et de rechercher un avantage comparatif dans des branches spécifiques de ces chaînes. Il permet aussi d'exploiter des rendements d'échelle avec une productivité plus élevée et des coûts plus bas. On peut donc considérer que son niveau indique la capacité d'un pays à exploiter plus pleinement les opportunités d'intégration commerciale. *L'indice du commerce intra-branche* (également dénommé indice de Grubel et Lloyd) mesure l'ampleur des flux intra-branche dans les échanges totaux de produits manufacturés. Plus l'indice est élevé, plus grande est la proportion du commerce intra-industriel dans le commerce de marchandises. L'indice varie de 0, impliquant une absence de commerce intra-branche, à 100 – ce qui indique des échanges manufacturés totalement intégrés.<sup>8</sup>

*Les pays du Maghreb font montre de faibles, mais à croissance lente, niveaux de commerce intra-branche, notamment pour ce qui est de la Tunisie et du Maroc.* Les niveaux du commerce intra-branche du Maghreb sont faibles en comparaison de ceux atteints par d'autres groupements régionaux tels que les pays de l'ASANE-5 et de l'ALENA. La part du commerce maghrébin intra-branche est faible pour tous les produits manufacturés, à plus de 20 pour cent en 2004. Ce chiffre est à comparer à une part du commerce intra-branche de plus de 70 pour cent pour les pays de l'ALENA et de 69 pour cent pour les pays de l'ASANE en 2004 (Figure 1.41). Au sein du Maghreb, l'intégration intra-industrielle est la plus faible en Algérie et la plus forte en Tunisie. A l'exception de l'Algérie, le Maroc et la Tunisie ont lentement relevé leurs niveaux de commerce intra-industriel (CII) au fil des années. Il n'est donc pas surprenant que les niveaux du commerce intra-industriel maghrébin soient plus faibles pour le commerce mondial que pour le commerce régional (Figures 1.45 et 1.46). Globalement, on s'attendrait à ce que les pays fassent montre de volumes supérieurs de CII au sein d'une zone commerciale unifiée ou géographique pour des raisons de proximité. Comme l'explique Balassa & Bauwens (1987), le coût des échanges de produits différenciés augmente avec la distance. Cette hypothèse est confirmée pour la région du Maghreb.

---

<sup>8</sup> L'indice de Grubel et Lloyd a souvent été critiqué comme étant ascendant par le degré de déséquilibre commercial (plus le déséquilibre commercial est important, plus important est le commerce net, et dès lors plus petit est l'indice du commerce intra-industriel). Bien qu'il existe des ajustements aux indices du commerce intra-branche, aucun ajustement au déséquilibre commercial n'a été calculé de manière conclusive sans présenter de lacunes. Nous utilisons une mesure d'ensemble non ajustée calculée au niveau CTCI à deux chiffres.

Figure 1.45 Maghreb vs. Comparateurs : Commerce intra-industrie, 1990-2004 Figure 1.46 Maghreb : Commerce intra-industrie, 1990-2004

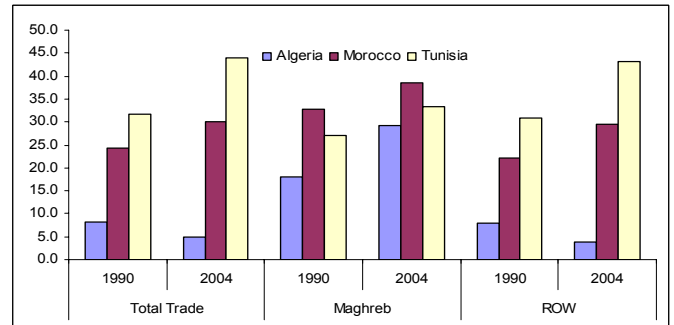
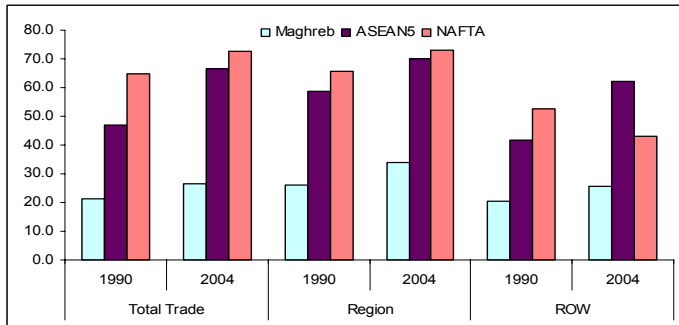


Source : Calculs des auteurs sur la base des données Comtrade des Nations Unies de niveau CTIC à quatre chiffres (Révision 2).

*Bien que le commerce intra-industrie du Maghreb ait légèrement augmenté pour la machinerie et le transport de 1990 à 2004, il demeure toujours nettement inférieur à celui d'autres groupements régionaux.* Les avancées du commerce intra-branche au cours de la période s'expliquent principalement par une augmentation du commerce intra-industriel pour la machinerie et le transport au Maroc et en Tunisie (Figures 1.47 et 1.48).

Figure 1.47 Maghreb vs. Comparateurs : Commerce intra-branche par produit, 1990-2004

Figure 1.48 Maghreb : Commerce intra-branche par produit, 1990-2004

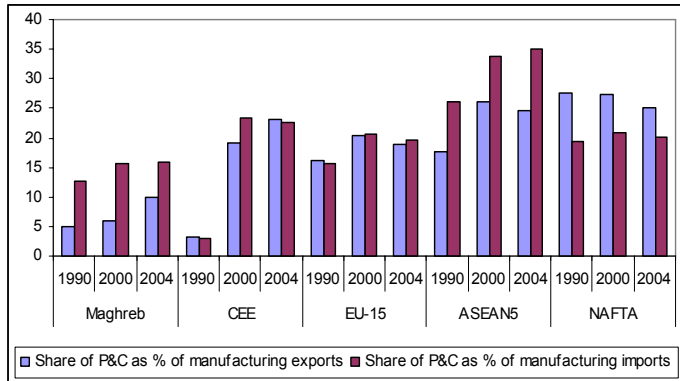


Source : Calcul des auteurs sur la base des données Comtrade des Nations Unies de niveau CTIC à quatre chiffres (Révision 2).

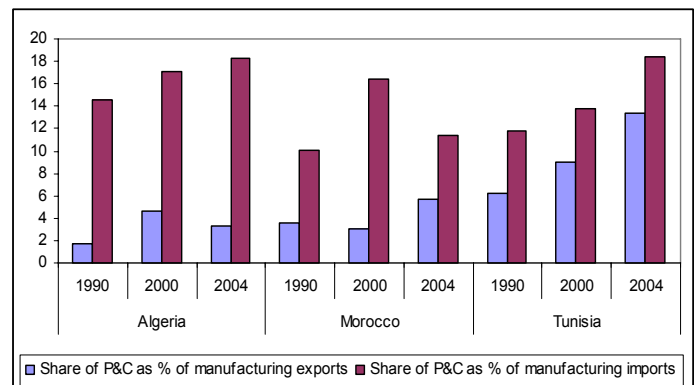


**Les pays du Maghreb participent peu à la production mondiale : les exportations de pièces et composants sont peu importantes mais à la hausse.** Une activité étroitement liée au commerce intra-branche implique le partage de la production mondiale et le commerce international de pièces et composants. Le commerce de pièces et de composants représente au moins 30 pour cent du commerce mondial de produits manufacturés et le partage de la production mondiale, dans le cadre duquel plusieurs pays se chargent de diverses phases du processus de fabrication, s'est développé nettement plus rapidement que le commerce général des produits manufacturés (Yeats, 1998). Les pays du Maghreb exportent principalement des produits finis de faible valeur et importent des pièces et des composants pour une importante base manufacturière (Figures 1.49 et 1.50). Au sein des pays du Maghreb, les exportations tunisiennes de pièces et composants (en pourcentage des exportations totales) sont les plus importantes et à croissance la plus rapide. La croissance des exportations en pièces et composants est actuellement axée sur les phares et composants automobiles, en raison de la proximité du marché européen de véhicules automobiles pour lequel de nombreuses entreprises tunisiennes font de la sous-traitance.

**Figure 1.49 Maghreb vs. Comparateurs : Commerce de pièces et composants, 1990-2004**



**Figure 1.50 Maghreb : Commerce de pièces et composants, 1990-2004**

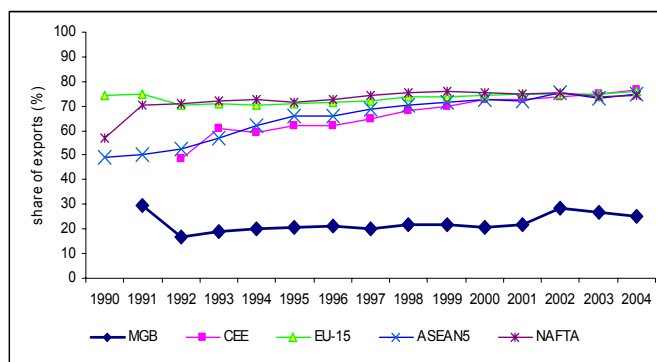


Source : Calcul des auteurs sur la base des données Comtrade des Nations Unies de niveau CTIC à quatre chiffres (Révision 2). Les exportations manufacturées sont des produits de code 6 à 8.

### Faible niveau de sophistication des exportations, mais en croissance lente

**Les exportations de marchandises du Maghreb ont une moindre intensité technologique que celles d'autres blocs régionaux commerciaux.** Dans l'ensemble la performance du Maghreb est toujours à la traîne des pays de l'ASANE et PECE où les exportations de technologies de pointe en proportion du total des marchandises ont augmenté de près de 20 points de pourcentage entre 1990 et 2004 (Figure 1.52). Récemment, toutefois, la Tunisie et le Maroc ont fait montre de diversification des exportations en faveur de produits à moyenne et forte intensité technologique (Figures 1.54 à 1.56).

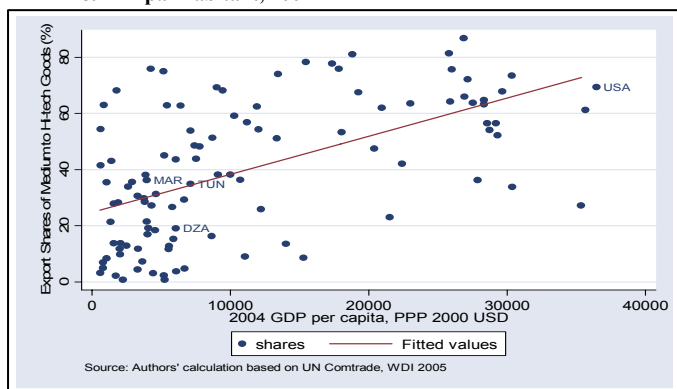
**Figure 1.51 Maghreb vs. comparateurs : Exportations technologies de pointe (en pourcentage des exportations totales de marchandises), 1990-2004**



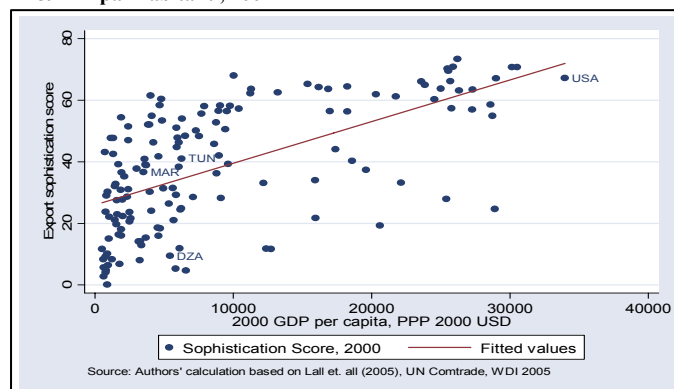
Note. Degré d'intensité technologique selon la définition de l'OCDE.  
 Source : Calcul des auteurs sur la base des données Comtrade des Nations Unies.

*En 2004, la part des produits de technologie de pointe dans le total des exportations de marchandises pour la Tunisie et le Maroc s'alignait sur celle d'autres pays à niveaux similaires de revenus.* La « cote de sophistication des exportations » est construite par Lall et al (2005). Les auteurs considèrent que plus les produits d'exportation sont « sophistiqués » plus élevée est la valeur moyenne des caractéristiques qui permettent aux producteurs de hauts salaires de soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux. La cote de sophistication des exportations accordée à chaque produit est une moyenne visant à créer un indice national, qui est ensuite rapproché du revenu réel par habitant du pays (Figure 1.56).

**Figure 1.52 Maghreb Exportations de technologies de pointe & PIB par habitant, 2004**



**Figure 1.53 Maghreb : Cote de sophistication des exportations & PIB par habitant, 2004**



En résumé : le faible niveau de complémentarité du commerce, la forte concentration des exportations, et la concurrence dans les structures d'exportation, combinés à de faibles niveaux de diversification des exportations, sont des facteurs qui reflètent les défis décourageants pour un commerce régional accru de marchandises au Maghreb. Parallèlement, un examen plus précis des tendances récentes indique certains signes de diversification et de dynamisme des exportations, en particulier en Tunisie et au Maroc. Une importante question de politique concernant les perspectives d'intégration régionale est de savoir s'il existe un potentiel pour un commerce intra-régional accru de marchandises après avoir tenu compte d'autres facteurs faisant obstacle au commerce, tels que la taille du marché, la proximité géographique et culturelle, et les barrières tarifaires. La section suivante aborde cette question.

## **1.4. POTENTIEL POUR UN COMMERCE INTRA-REGIONAL DE MARCHANDISES ET IDE AU MAGHREB**

Alors que l'analyse précédente, basée sur les tendances réelles du commerce de marchandises, a indiqué des perspectives limitées d'intégration régionale, il est également intéressant d'établir si les pays du Maghreb, compte tenu de la taille de leurs économies, leur proximité géographique et culturelle, leurs niveaux tarifaires, exportent autant que ce qui pourrait être anticipé dans la région. La présente section s'inspire d'un modèle de « forces d'attraction gravitationnelle commerciale » sur données de panel pour tenir compte des facteurs susmentionnés lors de l'identification du potentiel du commerce intra-régional de marchandises.

### **Le modèle gravitaire : Enjeux conceptuels et méthodologiques**

Depuis que, dans les années 1860, H. Carey appliqua pour la première fois la physique newtonienne à l'étude du comportement humain, le « modèle gravitaire » a été largement utilisé en sciences sociales. Le modèle gravitaire pour le commerce international a d'abord été développé par Tinbergen (1962). Sous sa forme de base, le volume des échanges entre deux pays est assumé augmenter au niveau de leur taille, mesurée par les revenus nationaux, et diminuer au niveau du coût du commerce entre eux (mesuré par la distance entre leurs centres économiques). Depuis lors, la littérature commerciale a fait des progrès pour expliquer les divers flux commerciaux inter-régionaux et internationaux. La popularité des modèles gravitaires a été mise en lumière par Eichengreen et Irwin (1998) qui les ont identifiés comme étant le « cheval de bataille des études empiriques sur l'intégration régionale ». Toutefois, d'autres ont rapidement réalisé que le succès empirique perçu du modèle gravitaire ne reposait pas sur une analyse approfondie de ses propriétés économétriques (Frankel et al, 1998). Les controverses autour du modèle gravitaire se sont quelque peu atténuées récemment (se référer à Feenstra et al, 2001, pour différentes justifications théoriques du modèle gravitaire).

L'approche méthodologique suivie dans la présente section est dérivée de la simple idée d'appliquer un certain type de comportement moyen basé sur des données nationales à terme. Elle n'est pas basée sur des simulations spécifiques quant à la manière dont les divers facteurs qui affectent le niveau du commerce interagissent et affectent la performance économique de pays individuels du Maghreb. Une telle approche aurait impliqué la construction de modèles dynamiques d'équilibre général calculable pour chaque pays. Ces modèles sont à forte intensité de données et demandent beaucoup plus de temps et de ressources que ce qui était disponible pour la préparation du rapport. Dès lors, le chapitre s'inspire de relations statistiques tirées de l'expérience internationale (telle que reflétée dans des régressions de panel) illustrant l'impact « type » des déterminants du commerce sur les flux du commerce bilatéral et prend comme hypothèse que ces effets s'appliqueraient aussi en moyenne aux pays du Maghreb.

Les modèles gravitaires standard, basés sur des données transversales, ont tendance à produire des estimations déformées qui surestiment les échanges entre pays pratiquant peu de commerce et qui les sous-estiment entre pays dont le niveau de commerce est important. La principale source du biais est l'échec des modèles gravitaires transversaux à tenir compte de l'hétérogénéité par paire des relations bilatérales. Pour remédier au problème, nous adoptons un modèle d'impacts fixes à double sens dans le cadre duquel une paire de pays et des variables fictives temporelles sont utilisées pour traduire la relation bilatérale entre les partenaires commerciaux.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> L'interprétation des résultats empiriques des modèles gravitaires – à la fois dans la littérature et dans ce rapport – doit se faire avec prudence. Ceci est dû en partie à la complexité de la réalité qui fait l'objet d'une modélisation économétrique. Les variables institutionnelles et autres variables de politique ne sont pas exogènes, au contraire ces variables sont souvent endogènes et directement liées au niveau du commerce proprement dit. La disponibilité des données limite l'inclusion de variables instrumentales pour saisir de manière adéquate le rôle de ces facteurs

## Potentiel limité de commerce intra-régional de marchandises

La présente section s'inspire des résultats empiriques d'un modèle de « forces d'attraction gravitationnelle commerciales » sur données de panel d'un échantillon de 170 pays sur la période 1980-2004. Les principaux déterminants du commerce inclus dans le modèle sont les suivants : proximité géographique et culturelle, taille du marché, compétitivité (mesurée de manière approchée par le taux de change effectif réel) et les tarifs extérieurs. Le modèle tient également compte des pays enclavés ou des îles.

*Contrairement à ce que l'on pouvait attendre, le potentiel pour le commerce intra-régional de marchandises au Maghreb semble limité.* On s'attendrait à un potentiel relativement élevé compte tenu des faibles niveaux actuels du commerce intra-régional maghrébin. Cependant, les résultats empiriques dérivés du modèle de « forces d'attraction gravitationnelle commerciales » sur données de panel suggèrent que les pays du Maghreb échangent beaucoup plus entre eux. En d'autres termes, le niveau actuel du commerce intra-régional de marchandises au Maghreb est plus important qu'anticipé après avoir tenu compte des principaux facteurs d'importance (se référer aux Annexes pour plus de détails sur les données techniques et les résultats du modèle). Le Tableau 1.4 donne des estimations du commerce potentiel intra-régional de marchandises au Maghreb. Le commerce potentiel est estimé comme étant la différence entre le niveau « prévu » des échanges et les flux commerciaux réels (exprimés en proportion des exportations de marchandises dans le PIB du pays) au cours de la période 1980-2004. Un signe négatif indique des exportations supérieures aux prévisions du modèle gravitationnel commercial sur données de panel.

**Tableau 1.4 : Commerce potentiel intra-maghrébin de marchandises, 1980-2004**  
(en % du PIB) moyenne annuelle

	Algeria	Morocco	Tunisia
<b>Exports to</b>			
Algeria	n/a	-0.07	-0.54
Tunisia	-0.16	-0.11	n/a
Morocco	-0.18	n/a	-0.11

Source : Calcul des auteurs en se servant des résultats de la régression gravitationnelle commerciale avec des données de panel pour 1980-2004. Note : Les coefficients négatifs impliquent qu'un pays sur-exporte vers son partenaire commercial, à savoir que les flux commerciaux réels excèdent les valeurs prévues.

*Ces résultats étant surprenants et imprévus, compte tenu de la faible base du commerce intra-régional de marchandises, nous avons analysé le modèle plus en détail. Toutefois, les résultats se confirment même après avoir effectué plusieurs contrôles de robustesse et testé des variations alternatives dans les données techniques du modèle.* Nous avons également appliqué le modèle en se servant de données de la période la plus récente (2000-2004). Le modèle montre toujours un potentiel de commerce intra-régional de marchandises limité, à l'exception des exportations marocaines vers l'Algérie (au cours de la période 2000-2004 les exportations réelles du Maroc vers l'Algérie ont été en moyenne de 15 millions de \$EU inférieures par année au potentiel). Nous avons examiné ensuite si on trouve des résultats similaires dans d'autres blocs commerciaux régionaux. Le modèle révèle une hétérogénéité considérable du commerce potentiel entre les blocs commerciaux régionaux. Contrairement aux résultats pour le Maghreb, lorsque le modèle est appliqué au MERCOSUR et au pacte ANDIN, nous trouvons un potentiel important de commerce intra-régional entre les pays partenaires respectifs. A titre d'exemple, on trouve que l'Argentine a une activité commerciale insuffisante avec deux de ses partenaires régionaux (le Chili et l'Uruguay). L'Equateur en fait de même avec ses partenaires du pacte ANDIN. Enfin, nous

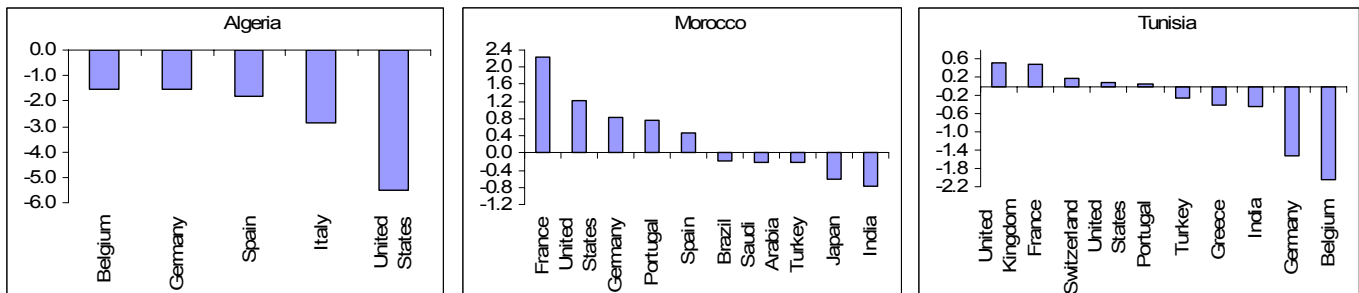
---

institutionnels dans le modèle « de forces d'attraction gravitationnelle commerciale » sur données de panel construit aux fins du présent rapport.

examinons les contributions moyennes relatives de chacun des déterminants du potentiel de commerce intra-régional de marchandises du Maghreb. La taille du PIB bilatéral semble jouer le rôle le plus important pour projeter le niveau du commerce intra-régional, en comparaison des contributions relatives d'autres facteurs inclus dans le modèle (tels que le langage commun, la distance, l'historique colonial, la similarité de taille des économies, le taux de change effectif réel, les tarifs d'importation, les impacts temporels, et les impacts spécifiques au pays).

***Bien que le potentiel pour le commerce intra-régional de marchandises semble limité, le modèle révèle un potentiel commercial non exploité avec des pays situés en dehors de la région.*** Le modèle indique un potentiel de commerce accru pour le Maroc avec les Etats-Unis, la France, l'Allemagne, le Portugal et l'Espagne. Le récent accord de libre-échange entre les Etats-Unis d'Amérique et le Maroc (signé en 2004 et en vigueur depuis juillet 2005) peut éventuellement contribuer à accroître les exportations marocaines aux Etats-Unis. Il existe aussi un potentiel pour un commerce accru de marchandises entre la Tunisie et le Royaume-Uni, la France, la Suisse, les Etats-Unis, et le Portugal (se référer aux Annexes pour de plus amples détails).

**Figure 1.54 : Maghreb : Commerce potentiel de marchandises (en % du PIB) avec le reste du monde (moyenne annuelle)**



Note : Calcul de l'auteur sur la base du modèle gravitationnel commercial avec données 1980 à 2004 relatives au commerce de marchandises (exprimé en pourcentage du PIB). Note : Les coefficients négatifs impliquent qu'un pays sur-exporte vers ses partenaires commerciaux, i.e., les flux commerciaux réels excèdent les valeurs projetées.

### Potentiel limité d'IDE intra-régional

***Le potentiel pour un IDE intra-régional semble également limité.*** Selon les résultats empiriques utilisant un modèle de « forces d'attraction gravitationnelle » sur les données d'IDE, le potentiel d'IDE intra-maghrébin semble limité (se référer au Tableau 1.5 ci-dessous et aux Annexes pour les données techniques et les résultats du modèle). Alors que le modèle suggère un surinvestissement de l'Algérie au Maroc de l'ordre de 2 pour cent du PIB marocain par rapport aux prévisions du modèle, la Tunisie obtient moins que l'IDE projeté de ses voisins algériens et marocains (soit respectivement la contre-valeur de 0,33 et 0,4 pour cent du PIB de la Tunisie).

**Tableau 1.5 : Stock potentiel d'IDE au Maghreb (% du PIB)  
en provenance de pays en dehors de la région, moyenne annuelle**

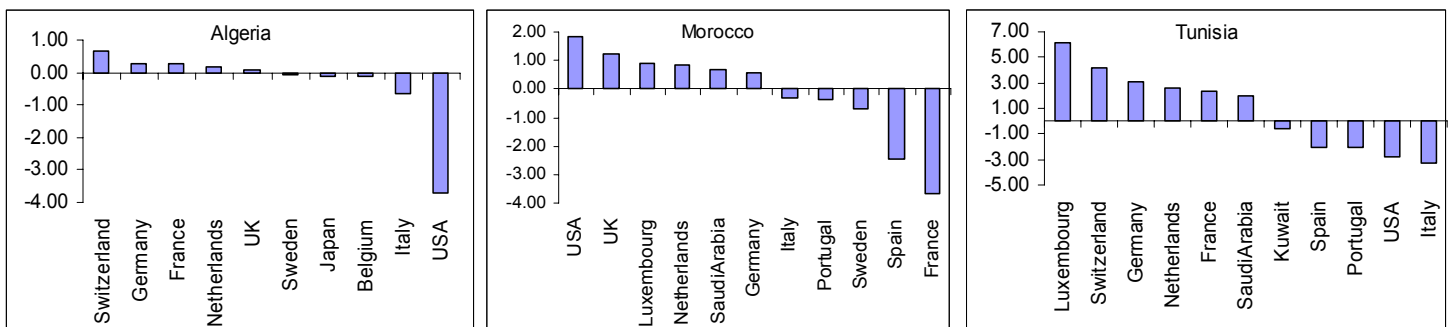
	Algeria	Morocco	Tunisia
<i>Under (+) / Over (-) Investment Into:</i>			
Algeria	n/a	0.01	0.02
Morocco	-0.02	n/a	-0.01
Tunisia	0.33	0.40	n/a

Source : Calcul de l'auteur basé sur les résultats de la régression de gravité IDE avec des données de 2002.

Note : Les coefficients négatifs impliquent le surinvestissement par un pays dans le pays d'accueil, i.e., le stock réel d'IDE excède les valeurs projetées.

*Parallèlement le potentiel d'investissement étranger en provenance de pays situés en dehors de la région est inexploité.* Le modèle suggère que pour les pays du Maghreb, le potentiel d'IDE en provenance de l'Allemagne est inexploité. Pour le Maroc et la Tunisie, il y a aussi un potentiel d'IDE en provenance des Pays-Bas. A l'inverse, les Etats-Unis semblent avoir effectué davantage d'investissements directs en Algérie que prévus par le modèle. De même, l'IDE en provenance de l'Espagne est plus important que prévu au Maroc et en Tunisie (se référer aux Annexes pour plus de détails).

**Figure 1.55 : Maghreb : Stock potentiel d'IDE en provenance de pays en dehors de la région (% du PIB)**



Source : Calcul de l'auteur basé sur les résultats de la régression de gravité IDE avec des données de 2002 pour un échantillon de pays ayant déjà des investissements au Maghreb. Note : Les coefficients négatifs impliquent le surinvestissement par un pays dans le pays d'accueil, i.e., le stock réel d'IDE excède les valeurs projetées.

## 1.5. CONCLUSIONS

L'analyse réalisée dans le cadre de ce chapitre, en se servant de divers critères de l'hypothèse du « partenaire commercial naturel », présente des résultats empiriques qui donnent à penser que les pays du Maghreb ne sont que modérément des « partenaires commerciaux naturels ». Diverses mesures statistiques évaluant les schémas commerciaux historiques et récents dans les pays du Maghreb soulignent les défis décourageants pour un commerce intra-régional accru de marchandises au Maghreb.

Premièrement, le critère de « *volume du commerce* » pour des « partenaires commerciaux naturels » suggère que les pays du Maghreb n'y répondent pas. Le commerce intra-régional de marchandises est très faible en comparaison de celui d'autres blocs régionaux commerciaux. Le volume du commerce au sein de la région est également moindre qu'anticipé tenant compte de la part des pays dans le commerce mondial. Deuxièmement, la « *proximité géographique* » ne joue pas un rôle important. Les pays du Maghreb, malgré leur proximité, font montre d'une tendance croissante à échanger intensivement des biens avec des partenaires en dehors de la région, principalement des partenaires européens. Comme nous le verrons dans le prochain chapitre, les barrières tarifaires élevées, l'absence d'une infrastructure

adéquate et de moyens de transport, sont des facteurs qui augmentent le coût du commerce entre les pays du Maghreb et érodent l'avantage compétitif de la proximité. Troisièmement, les pays du Maghreb font montre de faibles niveaux de « *complémentarité commerciale* » – autre critère de l'hypothèse de partenaire commercial naturel. Les exportations plus efficaces des pays du Maghreb (définies par des indices ACR supérieurs à un) ne répondent pas aux nécessités d'importation des autres membres régionaux.

Reflète de la faible complémentarité commerciale des pays du Maghreb est la nature fortement *concurrentielle* de leurs échanges, en particulier pour la Tunisie et le Maroc. Ces pays sont des concurrents sur leurs marchés d'exportation dans une gamme restreinte de produits (dominée par les exportations de textiles et de vêtements) ce qui peut encore davantage faire obstacle aux perspectives d'un commerce régional accru de marchandises. L'expérience suggère aussi que les exportations les plus dynamiques du Maghreb ne se trouvent pas dans le gros des exportations intra-régionales et qu'en fait elles entrent en concurrence les unes avec les autres sur les marchés tiers (principalement ceux de l'Union européenne).

Le bilan de l'intégration régionale a sans aucun doute été décevant. Les pays du Maghreb échangent peu entre eux et ils ne sont pas bien intégrés aux réseaux mondiaux de production. Les flux de capitaux étrangers dans la région, quoique à la hausse, sont toujours moindres que dans des pays comparateurs d'autres régions du monde. Les résultats empiriques basés sur les données disponibles suggèrent que le commerce intra-régional et l'IDE ne sont pas à un niveau moindre que celui auquel on pouvait s'attendre, tenant compte des bases économiques.

L'avenir, toutefois, semble plus prometteur. Un examen plus minutieux des tendances évolutives récentes aide à nuancer ce panorama plutôt sombre. Au cours des 10 dernières années, la Tunisie et le Maroc ont attiré d'importants influx d'IDE, en moyenne 2 pour cent du PIB. L'analyse statique basée sur les schémas de l'investissement réel indique un potentiel inexploité d'IDE additionnel en provenance de pays en dehors de la région. Si l'on examine les schémas récents du commerce de marchandises, deux tendances encourageantes émergent. Premièrement, on constate des signes de diversification des exportations. En 2004 en Tunisie, une meilleure compétitivité des exportations a situé l'indice de concentration des produits à un niveau de 20 pour cent de moins que dans les années 80. Il semble y avoir une certaine diversification en faveur de produits manufacturés à forte et moyenne intensité technologique exportés par le Maroc et la Tunisie, même si le rythme de la diversification demeure plus lent que dans les pays concurrents de l'Europe centrale et de l'Est et de l'Asie de l'Est. Deuxièmement, on constate également certains signes de dynamisme des exportations. Les produits d'exportation à croissance rapide (définis comme étant ceux qui ont enregistré une augmentation annuelle moyenne de 15 pour cent au cours de la période 1990-2004) représentent plus de 30 pour cent des exportations totales de la Tunisie et du Maroc. Troisièmement, des résultats empiriques récents suggèrent qu'il pourrait y avoir un potentiel commercial inexploité pour les exportations du Maghreb vers d'autres pays en dehors de la région.

Bien qu'une stratégie d'intégration régionale basée uniquement sur la libéralisation du commerce préférentiel de marchandises ne semble pas de bonne augure, d'autres options peuvent être explorées. Comme nous le verrons dans le chapitre suivant, une option prometteuse est celle d'une intégration plus approfondie (par le biais des réformes des services) et d'une intégration plus élargie avec le principal partenaire commercial, l'UE. Cette stratégie contribuera à développer le commerce régional et l'investissement en réduisant les coûts de la production nationale et des échanges.

## **CHAPITRE 2 : IDENTIFIER LES BARRIERES RELATIVES AU COMMERCE ET A L'INVESTISSEMENT AU MAGHREB**

### **2.1. INTRODUCTION**

Le premier chapitre a montré que le niveau du commerce de marchandises et de l'investissement réel et potentiel est faible au Maghreb et que les perspectives pour qu'une stratégie régionale basée sur une intégration du commerce de marchandises pour matérialiser la croissance laissent entrevoir de faibles résultats.

Pourquoi l'intégration régionale est-elle aussi faible au Maghreb ? Le présent chapitre tente d'identifier les principales mesures de politique et barrières réglementaires faisant obstacle aux perspectives de commerce et d'investissement. Une première raison sous-jacente au faible niveau d'intégration régionale est liée aux contraintes de l'économie politique. Dans une certaine mesure, le faible niveau d'intégration régionale traduit les préférences révélées des décideurs maghrébins, qui ont eu tendance à poursuivre des réformes commerciales de manière autonome et/ou dans le cadre de l'intégration régionale Nord-Sud, principalement avec l'UE. L'absence d'un processus politique soutenu de coopération régionale a souvent abouti à de vagues plans d'intégration économique. Les accords commerciaux régionaux, qui souvent ne sont pas accompagnés de mesures de mise en vigueur, sont rarement mis en pratique. Dans certains cas, la portée d'une intégration commerciale est totalement entravée (la frontière entre le Maroc et l'Algérie est toujours fermée).

Une deuxième raison au manque d'intégration régionale est liée aux progrès inégaux des réformes qui affectent les perspectives du commerce et de l'investissement. La protection commerciale est toujours importante au Maghreb. Malgré une certaine réduction des barrières tarifaires et non tarifaires au cours de la dernière décennie, elles demeurent relativement importantes par rapport aux autres pays. Ce haut niveau de protection a contribué à limiter les flux commerciaux intra-maghrébins. L'expérience internationale indique que les accords régionaux couronnés de succès sont associés à de faibles tarifs extérieurs (Banque mondiale, 2005). Dans le contexte de tarifs extérieurs élevés, les incitations sont biaisées en faveur de la production de biens en concurrence avec les produits importés et vont à l'encontre des exportations. De même, les exportateurs doivent payer des droits élevés sur les intrants importés, ce qui fait obstacle à leur capacité à soutenir la concurrence sur les marchés régionaux et mondiaux. Compte tenu de la couverture limitée des produits des accords commerciaux régionaux existants, une large proportion du commerce intra-régional fait l'objet de droits très élevés.

L'élimination des tarifs et des quotas n'est qu'un seul élément des coûts généraux du commerce et de l'investissement. La mesure selon laquelle les entreprises, nationales et étrangères, ont des échanges avec les pays du Maghreb et y investissent est essentiellement déterminée par le climat des affaires. Bien que pour certains aspects du climat des affaires des progrès substantiels ont été enregistrés, les pays du Maghreb ne se comparent toujours pas favorablement avec d'autres pays dans un certain nombre de domaines politiques clés. Par exemple, les récentes Enquêtes sur le climat de l'investissement montrent que le Maroc se classe favorablement en termes du nombre des procédures et du temps requis pour lancer une nouvelle entreprise mais les coûts y associés sont plus élevés que dans d'autres pays de la région. Le Maroc et la Tunisie se situent loin à la traîne d'autres pays en termes des réglementations, et l'application des contrats au Maroc est toujours problématique.

Une troisième raison a trait aux de progrès réalisés de la réforme des secteurs des services. La prestation inefficace des services est également une contrainte majeure aux flux du commerce et de l'IDE dans la



région. Bon nombre de secteurs industriels font face à des taux négatifs de protection effective alors que les tarifs sur les biens industriels sont en cours d'élimination avec le principal partenaire commercial (l'UE) et que des contraintes demeurent qui font augmenter le prix des intrants aux services. Les producteurs et les exportations auront difficiles à soutenir la concurrence des entreprises d'autres pays en mesure d'obtenir leurs intrants d'une manière plus efficace. En effet, la libéralisation des services peut s'avérer nécessaire pour que les secteurs industriels soient en mesure de bénéficier pleinement des opportunités directes disponibles grâce à l'élimination des barrières commerciales.

Avant de passer à la portée spécifique de l'analyse réalisée dans ce chapitre, la section suivante vise à présenter une discussion conceptuelle succincte de la nature spécifique des services.

### **Enjeux conceptuels de la nature spécifique des services et leur interaction au commerce et à l'investissement**

*La nature spécifique des services.* Une des principales différences entre les services et les biens est que la production du service et sa consommation sont simultanées et impliquent une interaction entre le consommateur et le fournisseur. Quatre modes de prestation sont reconnus par l'Accord général sur le commerce des services (GATS), sous les auspices de l'Organisation mondiale du commerce : (i) Mode 1, présence commerciale, dans le cadre duquel le producteur vient au consommateur (i.e., filiales bancaires ou magasins de détail). Ceci implique des droits d'établissement et le flux de l'investissement direct étranger ; (ii) Mode 2, consommation à l'étranger, dans le cadre duquel le consommateur se rend auprès du producteur (i.e., tourisme, services portuaires, services aéroportuaires) ; (iii) Mode 3, approvisionnement transfrontalier, dans le contexte duquel ni le producteur ni le consommateur ne se déplace (p. ex., services d'arrière-guichet ou informatiques dont la transaction peut se faire en ligne) ; et (iv) Mode 4, présence de personnes physiques, qui implique la mobilité de la main-d'œuvre et la migration (i.e., services de construction). L'importance relative des différents modes varie entre secteurs (i.e., le mode 2 est essentiel pour le tourisme mais non pas pour la construction).

*Alors que les principales barrières commerciales pour les marchandises sont les tarifs et quotas en application aux frontières nationales, les restrictions au commerce et à l'investissement dans les services se situent au niveau des lois, réglementations, et procédures administratives « à l'intérieur des frontières ».* Ces restrictions ont tendance à cibler le prestataire du service plutôt que le service en lui-même. Ainsi, la libéralisation transfrontalière des services implique une vaste gamme de réformes de la politique intérieure. Il s'agit, entre autres : des droits d'établissement (p. ex., pour que les banques étrangères puissent établir des filiales) ; (ii) des règles régissant l'accès au marché (p. ex., l'accès au réseau pour les télécommunications ou l'électricité) ; (iii) les régimes de licence (p. ex., pour les comptables, le personnel médical, ou les pilotes) ; (iv) les règles régissant l'investissement (p. ex., les restrictions sur l'appropriation étrangère ou le rapatriement des bénéfices) ; et (v) les politiques concurrentielles (p. ex., contre les monopoles constitutionnalisés). Dans le cadre du GATS, les calendriers d'engagement des pays vis-à-vis des réformes établissent une distinction entre les engagements horizontaux et les engagements de secteur à secteur.

*Services et investissement privé.* L'accès accru aux marchés des services implique généralement l'entrée d'entreprises étrangères par le biais de l'IDE. Traditionnellement, les pays en développement ont été les bénéficiaires de l'investissement étranger direct dans le secteur manufacturier et primaire. Cette situation a drastiquement changé au cours des années 90, décennie au cours de laquelle s'est produit un changement rapide en faveur de la prestation privée des services d'infrastructure, en particulier en Amérique latine et en Asie de l'Est. L'investissement dans les services représente actuellement environ la moitié du stock de l'investissement direct étranger dans le monde (Banque mondiale, 2005).

*Services en tant « qu'intrants » et services en tant « qu'exportations ».* Dans une large mesure, le processus de mondialisation traduit l'internationalisation de la production, consommation, et du

commerce dans les services. Une implication de ces développements technologiques est que la compétitivité des entreprises—entreprises nationales opérant sur le marché local et entreprises exportatrices vers les marchés internationaux—dépend de plus en plus de la disponibilité de services « dorsaux » à faible coût et d'un haut niveau de qualité. Parallèlement, les services eux-mêmes sont de plus en plus échangeables en raison de la mobilité accrue des personnes et des développements dans les industries de l'information, de l'informatique, et des télécommunications. Les exemples « d'exportations » de services sont notamment le tourisme, les centres d'appel, les services à support TI, et les services d'affaires. Le présent rapport met principalement l'accent sur les services qui servent d'intrants dans l'économie, également définis comme services « dorsaux » ou essentiels, car il est anticipé que les gains économiques seront principalement dérivés de la réduction des coûts liés à leur prestation.

### **Objectif et portée de l'analyse**

Le principal objectif du chapitre est d'identifier les barrières politiques et réglementaires clés qui affectent les flux commerciaux et d'investissement au Maghreb. Il aborde les questions suivantes :

- a) ***Quels sont les progrès au niveau des réformes « horizontales » clés*** (notamment le taux de change, la politique commerciale et le climat de l'investissement) affectant les perspectives régionales de développement du commerce et de l'investissement au Maghreb ?
- b) ***Quelle est la performance des secteurs des services « dorsaux » ?*** Dans quelle mesure la prestation de ces services au Maghreb est-elle efficiente, en termes d'accessibilité, de coût, et de qualité ? Comment les pays du Maghreb se comparent-ils à d'autres pays ?
- c) ***Quels sont les progrès enregistrés au niveau des réformes dans chacun des secteurs de services ?*** Quels sont les défis qui devront être relevés à l'avenir pour réduire les barrières au commerce et à l'investissement ? Quels sont les domaines potentiels de coopération régionale dans chaque secteur ?

Le chapitre est structuré de la manière suivante. Premièrement, il examine certaines politiques horizontales qui affectent les perspectives de commerce et d'investissement (taux de change, politiques commerciales, et climat de l'investissement). Ensuite il évalue les barrières et les progrès dans les secteurs des services ayant un impact direct sur les perspectives de commerce et d'investissement. Les secteurs des services examinés dans le présent chapitre sont, entre autres, les services financiers (secteurs bancaire et non bancaire) et les services d'infrastructure (transport ; télécommunications ; énergie et eau).<sup>10</sup>

<sup>10</sup>

Le rapport n'évalue pas les perspectives d'exportation de nouveaux services (i.e. services professionnels tels que services-conseils, services comptables, juridiques et d'ingénierie ; services de tourisme santé ; externalisation d'activités économiques, et services de détail et distribution). Tout en reconnaissant que les pays du Maghreb sont bien positionnés pour développer l'offre de ces services, en raison de leur proximité à l'Europe et de leur population active relativement bien éduquée, l'analyse n'entre pas dans le cadre du présent rapport.

## 2.2. POLITIQUES HORIZONTALES

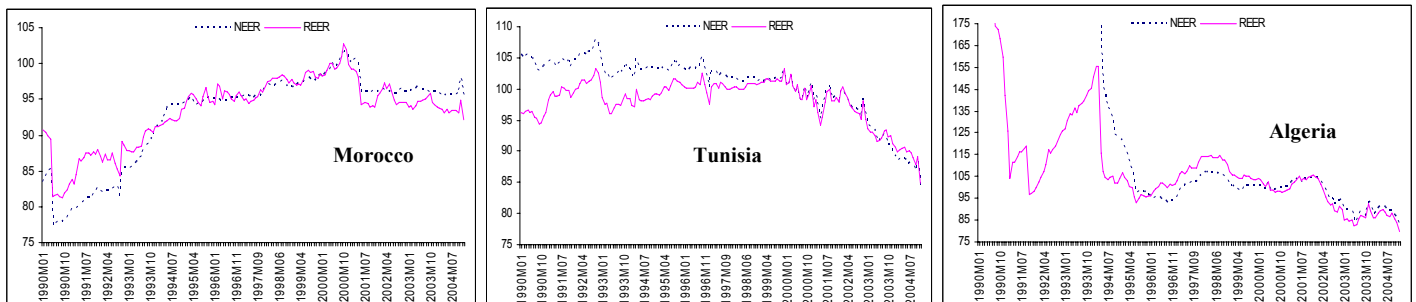
La présente section examine des politiques horizontales, et notamment : les politiques du taux de change, les politiques commerciales, et le climat général de l'investissement.

### 2.2.1. GESTION DU TAUX DE CHANGE

**Le taux de change réel des pays du Maghreb ne semble pas décalé.** Un taux de change est considéré « décalé » si ses valeurs réalisées dévient en permanence de sa tendance d'équilibre. Un décalage fort et persistant du taux de change affecte la compétitivité des exportations. De récentes évaluations de la performance du taux de change réalisées par le Fonds monétaire international indiquent qu'il n'y a pas de décalage majeur du taux de change réel dans les pays du Maghreb (FMI, 2006a ; 2006b ; 2005).

**En outre, la récente dépréciation du taux de change réel est venue à l'appui de la compétitivité des exportations.** Depuis 2001, le taux de change réel en Tunisie et au Maroc s'est déprécié—en termes de prix et de coût de la main-d'œuvre—ce qui a été favorable pour les exportations et la croissance. En Algérie, pays où le taux de change réel a une tendance naturelle à la valorisation à la suite de booms pétroliers, les autorités sont intervenues à plusieurs reprises pour réaligner le taux de change réel. En 1994, le gouvernement algérien a corrigé la valorisation réelle précédente du dinar algérien résultant de prix pétroliers élevés par le biais d'une dépréciation de 70 pour cent de la monnaie. A la suite de 16 mois de dépréciation réelle depuis le début de 2002 (due à l'appréciation de l'euro par rapport au dollar EU), les autorités sont intervenues en 2003 sur le marché du change pour réaligner le taux de change effectif réel à son niveau de la fin 2002.

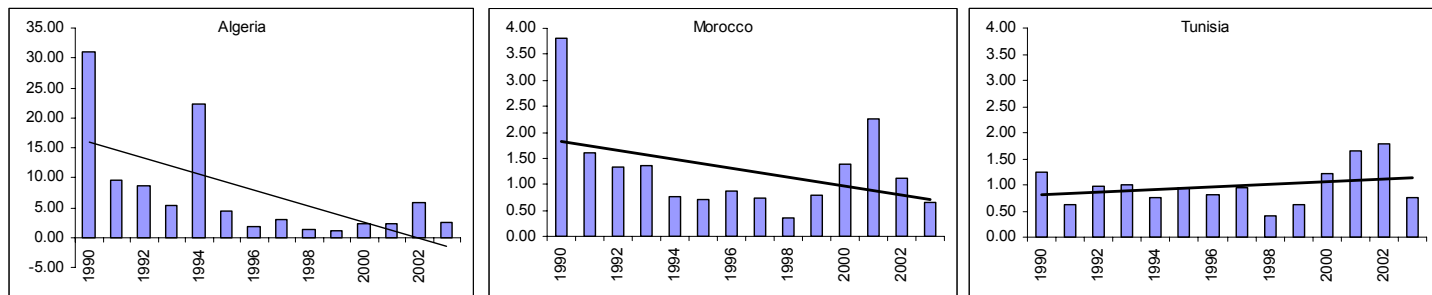
Figure 2.1. Maghreb : Taux de change effectif réel vs nominal, 1980-2004



Source : Statistiques financières internationales, 2005

**La faible volatilité moyenne du taux de change réel est également bonne pour les perspectives du commerce et de l'investissement.** Quoique le taux de change réel ne soit pas un instrument direct de politique, il peut être manipulé en partie par des mesures prises au niveau de la gestion du taux de change nominal. Les politiques du taux de change dans les pays du Maghreb (régime de taux de change fixe au Maroc et de « flottement contrôlé » en Tunisie et en Algérie) ont non seulement empêché tout décalage sérieux des monnaies nationales mais elles ont aussi contribué à la faible volatilité du taux de change réel, en particulier depuis la moitié des années 90 (Figures 2.1 et 2.2).

**Figure 2.2 Maghreb : Volatilité du taux de change effectif réel**



Note : La volatilité annuelle consiste d'un écart-type mesuré sur un an (sur la base d'observations mensuelles). La tendance linéaire est estimée de 1990 à 2004.

Source : Calculs des auteurs sur base des Statistiques financières internationales, 2005.

**Quel sera l'impact d'une intégration économique régionale plus approfondie sur le taux de change réel ?** Une intégration régionale plus approfondie pourrait affecter l'équilibre du taux de change réel à la fois par le biais d'effets de substitution et de revenu : (a) une réduction des tarifs augmenterait la demande pour des biens échangeables par rapport aux biens non échangeables. Cet effet de substitution aura, à son tour, tendance à réduire le prix des biens nationaux et donc résultera en une *dépréciation du taux de change réel* ; et (b) les gains de productivité induits par la libéralisation des services et les réformes du climat de l'investissement, devraient relever le niveau du revenu réel dans l'économie, ce qui à son tour influencerait sur la demande agrégée pour l'ensemble des biens, y compris ceux qui ne sont pas échangeables, et auront donc tendance à *valoriser le taux de change réel d'équilibre*. L'impact net d'une intégration économique régionale plus approfondie sur le taux de change réel dépendrait de la magnitude et de la rapidité des réformes du secteur des services (et de la libéralisation du secteur financier).

Alors que les pays du Maghreb s'orientent vers une intégration plus approfondie, ils devraient introduire davantage de flexibilité dans les taux de change et opter pour une politique monétaire visant à consolider le faible niveau d'inflation qui prévaut actuellement dans ces pays. Plusieurs raisons justifient une orientation en faveur de régimes de taux de change flexibles. Premièrement, des régimes de taux de change relativement flexibles peuvent être mieux adaptés aux pays du Maghreb, après stabilisation financière. Deuxièmement, l'abandon précoce (volontaire) des régimes de taux de change fixes est généralement recommandé, car il permet d'éviter un décalage du taux de change et ses effets négatifs sur la compétitivité des exportations. Ghosh et al (2003) et Frankel (2003) arguent que les régimes de taux de change fixes ont fait l'objet d'une plus grande vulnérabilité dans le contexte d'une mobilité accrue des capitaux depuis le début des années 90. Ainsi, un relâchement des politiques du taux de change devrait accompagner la libéralisation des secteurs des services dans les pays du Maghreb et leur intégration accrue aux marchés financiers régionaux et internationaux.

## 2.2.2. POLITIQUE COMMERCIALE

La section précédente a montré que les taux de change réels au Maghreb ne signalent pas une surévaluation ou un décalage significatif. Mais les prix des biens échangeables et des services sont aussi fortement influencés par les tarifs et par les barrières non tarifaires. Des tarifs extérieurs élevés et des barrières non tarifaires augmentent les coûts commerciaux.

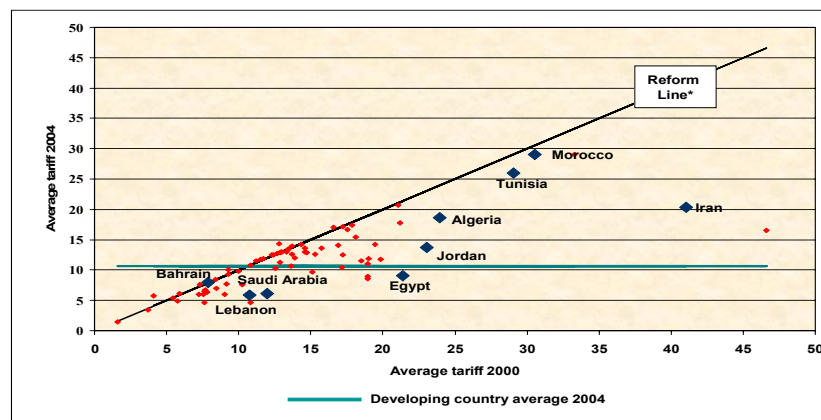
### A) Niveau élevé de protection commerciale

**Pour concrétiser les gains économiques d'une intégration plus approfondie il faut encore réduire les barrières tarifaires et non tarifaires.** Un haut niveau de protectionnisme commercial affecte négativement les perspectives de commerce et d'IDE. Tout d'abord, les incitations sont biaisées en

faveur de la production de biens en concurrence avec les produits importés et vont à l'encontre des exportations. Deuxièmement, les exportateurs doivent payer des droits élevés sur les intrants importés, ce qui entrave leur capacité à soutenir la concurrence sur les marchés régionaux et mondiaux. Troisièmement, l'IDE et l'intégration aux chaînes de production mondiales, qui implique la liberté d'approvisionnement des intrants, sont découragés. Par ailleurs, il a été prouvé de manière irréfutable que les accords régionaux couronnés de succès sont accompagnés de faibles tarifs extérieurs (Banque mondiale, 2005).

**Les pays du Maghreb ont fait des progrès en matière de réforme des tarifs au cours des dernières années.** En 2004 le Maroc a réduit les tarifs de NPF à un maximum de 10 pour cent pour les biens échangés librement avec l'UE. Le progrès en matière de réforme des pays du Maghreb est illustré à la Figure 2.3 ci-dessous, qui compare les tarifs moyens dans le monde en 2004 avec ceux de 2000. A dessein, la ligne diagonale de 45 degré sépare les réformateurs, ceux qui avaient réduit leurs tarifs en 2004 (par rapport à 2000) et qui se trouvent en dessous de la ligne, des non réformateurs, ceux qui avaient maintenu les mêmes tarifs ou qui affichaient des tarifs plus élevés en 2004 (par rapport à 2000) et qui se situent sur ou au dessus de la ligne. Il ressort de la figure que les pays du Maghreb ont réussi à réduire leurs tarifs commerciaux depuis 2000.

**Figure 2.3 Maghreb vs le monde : Progrès réalisés pour réduire les tarifs NPF moyens (2000-2004)**



Source: TRAINS database. Note: \* Countries below and to the right of the line can be considered "reformers" in that they lowered the average unweighted tariff.

**Malgré d'autres réductions tarifaires, les pays du Maghreb demeurent toujours fortement protégés.** Malgré les efforts de libéralisation du commerce et les signes récents de dynamisme des exportations tunisiennes et marocaines, leur pénétration sur les marchés extérieurs a à peine soutenu le rythme de la hausse des exportations dans le monde. Cette performance récente des exportations masque les vulnérabilités des exportations qui sont la conséquence du niveau toujours élevé du protectionnisme, comme l'indique le haut niveau de la moyenne simple régionale des tarifs de la nation la plus favorisée (NPF) (se référer au Tableau 2.1). Cette couverture protectrice a fait que les pays du Maghreb font partie des 10 marchés les plus protégés dans le monde. Le haut niveau de protection, héritage de la stratégie de substitution aux importations poursuivie à la suite de l'indépendance des Etats du Maghreb, minimise les incitations des entreprises à faire des affaires, leurs profits étant souvent plus importants sur les marchés protégés.

- Au Maroc, le haut niveau et la dispersion des tarifs multilatéraux demeurent préoccupants. Le Maroc accorde au moins un traitement NPF à tous ses partenaires commerciaux. Depuis la fin des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round en 1995, le Maroc a lié tous ses droits à des taux ad valorem allant de zéro à 380 pour cent. Les taux appliqués varient de zéro à 329 pour cent. En 2004, la moyenne simple du tarif extérieur était de 30 pour cent (50,6 pour

cent pour les produits agricoles et 26 pour cent pour les produits manufacturés). Pour les produits manufacturés, il y a sept fourchettes tarifaires autres que sous forme de droits nuls, les taux les plus fréquemment appliqués étant 10, 40 et 50 pour cent. La dispersion tarifaire mesurée par l'écart-type est de 24,2 pour cent. La structure tarifaire du Maroc est généralement ascendante, de sorte que les droits d'importation sur les matières premières sont inférieurs à ceux des produits semi-finis, qui à leur tour sont inférieurs aux tarifs applicables aux produits finis (Banque mondiale, 2005). Bon nombre de tarifs marocains sont restrictifs, voire prohibitifs, de sorte que peu d'échanges se font dans les fourchettes tarifaires respectives. La moyenne en fonction des échanges commerciaux des droits d'importation NPF se situe à 23,5 pour cent, soit nettement en dessous de la moyenne simple.

- En Tunisie, le tarif moyen simple était de 32 pour cent en 2004 (avec le droit moyen sur les produits agricoles à 69 pour cent et 23 pour cent sur les produits non agricoles). Le taux en fonction des échanges commerciaux se situe toujours à près de 23 pour cent pour tous les produits (20 pour cent pour les produits industriels et 42 pour cent pour les produits agricoles). Le taux modal (le plus fréquemment appliqué) est de 43 pour cent, et les produits correspondant aux lignes tarifaires de 15 pour cent sont admis en franchise de droits. Globalement, la structure tarifaire en Tunisie est caractérisée par une escalade mixte, les matières premières étant protégées par des taux moyens nettement supérieurs à ceux d'autres catégories de produits.
- En Algérie, le tarif extérieur moyen simple est plus bas qu'au Maroc et en Tunisie et se situait à 18,7 pour cent en 2004 (le droit moyen pour les produits agricoles étant de 23 pour cent et de 18,1 pour cent pour les produits non agricoles. Se référer au Tableau 2.1).

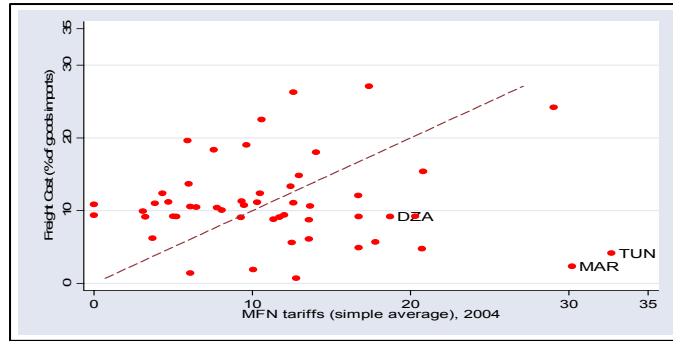
**Tableau 2.1 Tarifs NPF appliqués par les pays du Maghreb (moyenne simple, en pourcentage), 2004**

	MFN Simple Average (%)			Total Merchandise Imports	
	Total Merchandise Imports	Agriculture Imports	Non-Agriculture Imports	Bound Rate (%)	Binding Coverage (%)
<b>Algeria</b>	18.7	23.0	18.1	n/a	n/a
<b>Morocco</b>	30.2	48.6	27.5	41.3	100.0
<b>Tunisia</b>	32.7	69.3	23.6	57.8	57.4
Maghreb Average	27.2	47.0	23.1	49.5	78.7
CEE Average	8.19	12.19	7.35	11.34	99.06
ASEAN5 Average	7.4	10.1	7.0	22.0	78.2
NAFTA Average	8.5	13.8	9.3	14.5	99.9

Source: World Trade Report, 2005 and WTO database 2005. Note: The latest available data for Algeria (2003) and Morocco (2002) was used. Regional averages draw on the most recent data available

***Au Maghreb les importateurs paient nettement plus pour les tarifs extérieurs que pour les coûts de transport.*** La Figure 2.4 montre qu'au Maghreb, l'incidence du coût tarifaire (le droit *ad valorem* réellement payé par les importateurs) est de loin supérieure aux coûts du transport (mesurés de manière rapprochée par les coûts du transport international dans la valeur des échanges). A l'inverse, dans les pays de l'Europe centrale et de l'Est et de l'Amérique latine, les importateurs paient relativement plus pour les coûts du transport que pour les tarifs (ces pays sont représentés par des observations au dessus de la ligne de 45 degré dans la charte). L'avantage comparatif de la proximité géographique à l'Europe est contrebalancé par la forte incidence du coût des tarifs. Ceci n'implique pas que les coûts de transport ne constituent pas des barrières au commerce au Maghreb. Comme nous le verrons plus loin dans le chapitre, les coûts de transport dans la région demeurent relativement élevés.

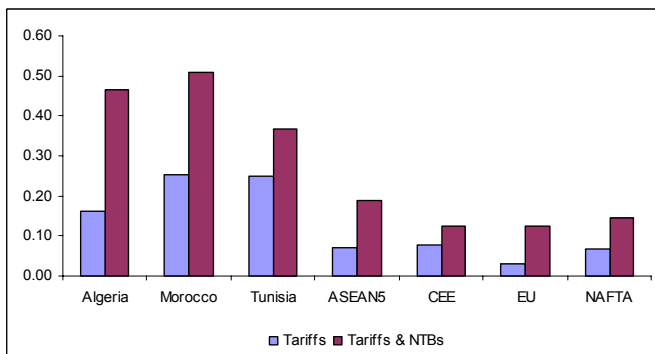
Figure 2.4. Maghreb : Tarifs extérieurs et coûts du transport , 2004



Source : Fonds monétaire international, DoT, 2005 ; Organisation mondiale du commerce, 2005

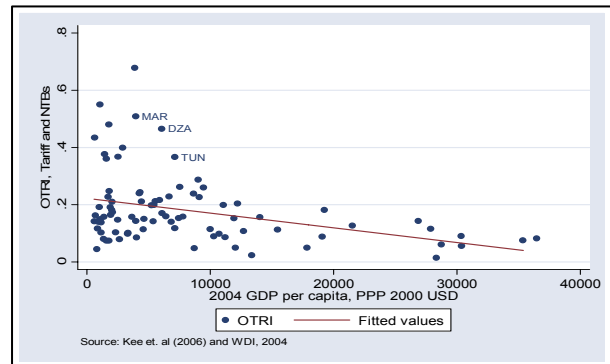
*En dépit des efforts récents des pays du Maghreb pour réduire les barrières non tarifaires, elles demeurent plus importantes que dans d'autres blocs commerciaux régionaux et les niveaux de protectionnisme sont nettement supérieurs que ceux prévus sur la base des niveaux de revenus.* Malgré les réalisations récentes, le protectionnisme commercial au Maghreb est toujours plus important que dans d'autres pays comparateurs et nettement plus important que prévu par les niveaux de revenus (Figures 2.5 et 2.6). Au Maghreb, la plupart des restrictions quantitatives ont été éliminées, mais il y a toujours des listes d'autorisation préalable pour certains articles. Au cours des dernières années la Tunisie et le Maroc ont également réalisé des progrès majeurs au niveau de la réduction des barrières non tarifaires, y compris l'adoption d'importantes réformes de modernisation des douanes qui ont réduit considérablement le temps du dédouanement. Les réformes des douanes au Maroc sont très avancées et comparables aux pratiques internationales performantes. Un nouveau système électronique d'instruction douanière est actuellement mis en place pour simplifier le dédouanement. Cependant, les processus d'homologation liés aux normes de contrôle de la qualité sont toujours longs et répandus en Tunisie. Environ 20 pour cent des rubriques tarifaires sont couvertes par des réglementations techniques à l'importation. Plus de la moitié des importations ayant fait l'objet de contrôles techniques en 2003 consistaient de matières premières ou de produits pour la réexportation. La complexité des contrôles réduit la compétitivité des entreprises tunisiennes.

Figure 2.5 Maghreb : Barrières tarifaires et non tarifaires, 2004



Source : Kee et al (2006)

Figure 2.6 Maghreb : Aspect restrictif du commerce et PIB par habitant, 2004



Source: Kee et. al (2006) and WDI, 2004

## B) Complexité et couverture limitée des accords commerciaux

*Un des principaux défis au développement de l'investissement et du commerce au Maghreb est la complexité des régimes commerciaux.* Les accords commerciaux régionaux et bilatéraux ont proliféré dans les pays du Maghreb au cours des dernières années. Les deux types les plus substantiels d'accords

commerciaux sont ceux entre les pays individuels du Maghreb et l'Union européenne (Accords d'association euro-méditerranéens) et un certain nombre d'accords intra-régionaux panarabes. Outre ces accords régionaux, les pays du Maghreb ont également signé des accords bilatéraux avec d'autres pays de la région MENA et en dehors de la région. Une brève revue de cette toile d'accords commerciaux est présentée ci-dessous (se référer à Brenton et al, 2006 pour de plus amples détails).

**Accords bilatéraux.** Depuis la moitié des années 90, l'Union européenne s'est embarquée dans de nouveaux partenariats commerciaux avec ses voisins du Maghreb, aboutissant à la conclusion d'Accords d'association euro-méditerranéens avec la Tunisie (signé en 1995 et en vigueur depuis 1998), le Maroc (signé en 1996 et en vigueur depuis 2000), et l'Algérie (signé en 2002 et en vigueur depuis 2005). Outre les Accords d'association avec l'UE, les pays du Maghreb ont signé d'autres accords commerciaux bilatéraux. La Tunisie a signé des accords bilatéraux avec la Libye, la Mauritanie, l'Égypte, la Jordanie, le Koweït, et l'Autorité palestinienne. Le Maroc a aussi signé des accords bilatéraux avec la Libye, la Mauritanie, l'Arabie saoudite, l'Égypte, la Jordanie, les Emirats arabes unis, et l'Irak. Plus récemment, en 2004, la Tunisie et le Maroc ont signé des accords bilatéraux avec la Turquie. Le Maroc a également signé un accord commercial bilatéral avec les États-Unis.

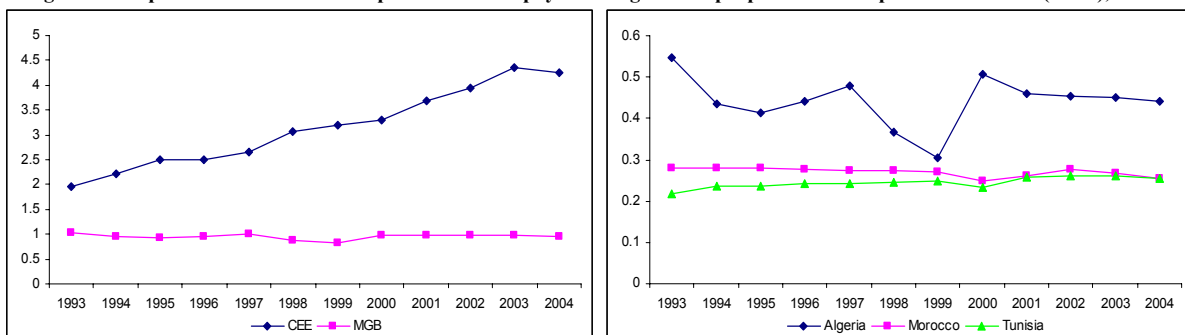
**Accords régionaux.** Les pays du Maghreb sont membres de l'Union du Maghreb arabe, créée en 1989, entre l'Algérie, le Maroc, la Tunisie, la Libye, et la Mauritanie. En 1997 ils sont également devenus membres de la zone arabe de libre-échange [*Greater Free Trade Area (GAFTA)*]. Par la suite ils ont signé l'Accord d'Agadir, compact intégré du GAFTA, signé par la Tunisie et le Maroc avec l'Égypte et la Jordanie en 2001 et revitalisé en 2004.

**Accords multilatéraux.** En ce qui concerne les accords multilatéraux, la Tunisie et le Maroc sont déjà membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et l'Algérie est actuellement en phase de négociation.

### C) Efficacité limitée des accords commerciaux

*Les parts de commerce des pays du Maghreb dans les marchés de l'UE sont nettement plus petites que celles des pays de l'Europe centrale et de l'Est et stagnantes, ce qui traduit le peu d'efficacité des accords d'association avec l'UE.* Les accords d'association de l'UE avec la Tunisie et le Maroc, déjà en vigueur, permettent de faire une évaluation initiale de leur efficacité. L'expérience montre que les accords de l'UE n'ont pas augmenté les parts de commerce des pays du Maghreb sur les marchés européens (Figure 2.7). Les parts des marchés commerciaux des pays de l'Europe centrale et de l'Est, qui ont signé des accords d'accession avec l'UE au début des années 90, ont nettement augmenté—passant d'environ 1,5 pour cent à près de 3 pour cent.

Figure 2.7 Importations de l'UE-15 en provenance des pays du Maghreb en proportion des importations totales (en %), 1993-2004

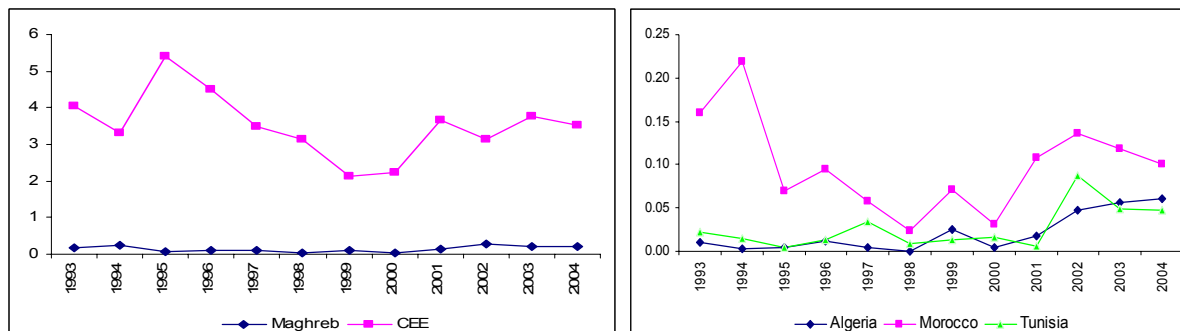


Source : Calculs des auteurs sur la base des données Comtrade des Nations Unies.



*De même, la part du Maghreb dans le total de l'IDE de l'UE est demeurée moins importante que celle des pays de l'Europe centrale et de l'Est, même si elle a légèrement augmenté au cours des dernières années.* Ceci s'explique en partie par la couverture restreinte des accords commerciaux, comme nous le verrons par la suite dans cette section. Typiquement, les accords commerciaux qui incluent les services et le droit d'établissement ont tendance à avoir un plus grand impact sur l'IDE. La faible part du Maghreb dans le total de l'IDE de l'UE par rapport aux pays de l'Europe centrale et de l'Est s'explique aussi en partie par le peu de progrès réalisés au niveau de la réforme des secteurs des services et du climat de l'investissement au Maghreb (Figure 2.8).

Figure 2.8 Part de l'IDE de l'UE au Maghreb en proportion du total de l'IDE de l'UE (en %), 1993-2004



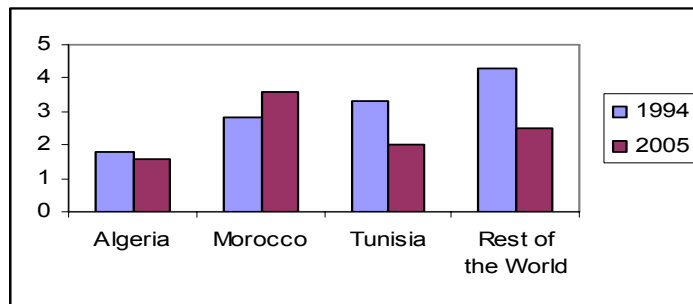
Source : OCDE, 2005

*Les résultats économétriques récents suggèrent aussi une efficacité restreinte des accords d'association de l'UE à encourager les opportunités de commerce intra-régional et d'investissement.* Le modèle de « forces d'attraction gravitationnelle commerciale » sur données de panel utilisé dans le cadre du présent rapport est une extension des modèles gravitaires traditionnels, car il tient compte du moment où les pays sont devenus membres d'un accord commercial préférentiel et de son entrée en vigueur. Les résultats du modèle suggèrent que les accords d'association avec l'UE ont abouti à un commerce intra-bloc accru (commerce accru entre le partenaire maghrébin et l'UE). En ce qui concerne l'impact de ces accords commerciaux sur l'IDE, les accords d'association de l'UE avec le Maroc et la Tunisie sont associés à une croissance de l'investissement direct étranger en provenance de pays non membres. Globalement, les accords bilatéraux ont donné lieu à un système commercial de « hub-and-spoke » dans le cadre duquel le commerce entre les petits pays—les « spokes »—demeure fortement limité et un grand pays ou région, la plaque tournante ou « hub » jouit d'un meilleur accès aux petits pays. Le modèle gravitationnel commercial sur données de panel montre que le GAFTA a été à l'origine du développement du commerce entre ses membres (i.e., commerce intra-bloc accru). Toutefois, il a également donné lieu à une diversion commerciale avec des pays non membres. L'adhésion au GAFTA est également associée à un niveau supérieur d'IDE orienté aux non membres et à un niveau inférieur d'IDE en provenance des membres du GAFTA (se référer aux Annexes pour de plus amples détails sur les données techniques du modèle et sur les résultats de la régression).

*Le niveau et la réduction des tarifs appliqués moyens de l'UE ont été les mêmes pour les pays du Maghreb et d'autres pays ayant signé des accords commerciaux bilatéraux avec l'UE.* La réduction des tarifs appliqués moyens de l'UE au Maghreb explique l'augmentation des échanges commerciaux entre l'UE et les partenaires maghrébins (Figure 2.9). Toutefois, la réduction globale des tarifs appliqués moyens de l'UE au Maghreb n'a pas été suffisante pour accroître les parts du commerce de la région sur les marchés de l'UE, comme nous l'avons vu précédemment. Le calendrier des réductions tarifaires dans les accords d'association de l'UE est basé sur le système du « backloading » (ou concentration des grandes réductions tarifaires au cours des dernières années des accords), ce qui explique la lenteur des progrès du Maghreb pour les réduire. Au Maroc, les tarifs appliqués moyens de l'UE ont en fait augmenté depuis l'entrée en vigueur de l'accord d'association avec l'UE. Cette hausse temporaire de la protection est due au calendrier d'élimination des tarifs pour les intrants intermédiaires, basé sur le

système du « frontloading » (processus opposé au backloading) et celui des produits finals, basé sur le système du « backloading ».

Figure 2.9: Tarifs appliqués moyens de l'UE vis-à-vis des pays du Maghreb, en %, 1994-2005



Source : World Integrated Trade Solution, 2005

Un certain nombre de facteurs expliquent l'impact limité des accords commerciaux (se référer également à Brenton et al, 2006) :

**(i) Facteurs administratifs liés à la toile complexe d'accords commerciaux qui se recourent.** Les régimes commerciaux du Maghreb sont complexes à administrer en raison de leur prolifération et ils se recourent. Cette vaste toile d'accords non seulement augmente les coûts administratifs pour les gouvernements, mais elle fait aussi obstacle aux initiatives de facilitation du commerce. La complexité des accords régionaux et bilatéraux est encore intensifiée par les règles d'origine qui varient. Il est possible qu'un produit se qualifie pour un accès préférentiel dans le cadre d'un accord mais non dans le cadre d'un autre en raison de différences dans les règles d'origines. Ceci limite la capacité des entreprises à exploiter les économies d'échelle. En outre, différents accords commerciaux sont dominés par de petites listes positives de produits inclus ou de longues listes négatives de produits exclus. Le trop grand nombre d'exemptions de produits alourdit le fardeau administratif des accords commerciaux et minimise leur efficacité à développer les échanges.

**(ii) Problèmes techniques : faiblesses au niveau de la conception et de la mise en œuvre des accords commerciaux.** Une comparaison des caractéristiques clés des accords d'association euro-méditerranéens et des accords d'accession fait qu'il est possible d'identifier certaines des raisons pour lesquelles l'impact économique initial des premiers a été modeste jusqu'à présent (se référer au Tableau 2.2).

- **Couverture étroite des accords commerciaux.** Les accords EuroMed sont limités au niveau de leur couverture : ils ne couvrent pas la main-d'œuvre et l'agriculture et les services sont exclus (ils ont été reportés à d'autres négociations). Comme les accords d'association avec l'UE, le GAFTA est un accord de libre-échange pour les marchandises. Sa couverture demeure limitée par des restrictions au commerce des services et des produits agricoles. Comme nous l'avons vu au Chapitre 1, la libéralisation du commerce de marchandises entre de petites économies ayant des structures commerciales similaires ne donne pas lieu à des bénéfices économiques importants. Une intégration plus approfondie, accompagnée de la libéralisation des services et de réformes du climat de l'investissement, laisse entrevoir une rentabilité économique supérieure.
- **Règles d'origine restrictives.** Les accords EuroMed contiennent des règles d'origine restrictives pour certains biens manufacturés. Les règles d'origine restrictives ont une pertinence particulière pour les vêtements et les textiles. Pour les vêtements, les accords d'association avec l'UE appliquent la règle la plus restrictive.<sup>11</sup> Les règles d'origine du GAFTA sont plus simples que

<sup>11</sup> Les règles d'origine définissent les conditions auxquelles un produit doit répondre pour être jugé originaire du pays dont l'accès préférentiel est recherché. Elles sont généralement classées des moins restrictives aux plus restrictives de

celles des accords d'association EuroMed. La règle adoptée est que les produits doivent avoir au moins 40 pour cent de leur valeur ajoutée au sein de la zone de libre-échange. Le problème a été l'absence d'application claire des réglementations visant à faire respecter la conformité à la règle. A cet égard, l'accord GAFTA laisse ouverte la possibilité d'y recourir pour relever le niveau du protectionnisme.

- **Absence d'harmonisation des normes.** Peu de progrès ont été réalisés pour harmoniser les normes entre partenaires maghrébins. Les normes pour les importations sont souvent justifiées en raison de préoccupations de santé, sécurité, et environnementales. Mais si les normes s'avèrent discriminatoires vis-à-vis des produits étrangers, ou augmentent les coûts inutilement, elles deviennent des barrières « non tarifaires » et réduisent les perspectives de commerce. Alors que les accords d'accession à l'UE avec les pays de l'Europe centrale et de l'Est ont inclus une assistance technique et financière afin d'adopter progressivement les réglementations techniques de l'UE, les accords d'association de l'UE avec le Maghreb ont été moins ambitieux et n'ont pas spécifié comment harmoniser les normes. Les pays du Maghreb exigent que le test requis soit fait dans leurs laboratoires nationaux, ce qui prend plus de temps et fait augmenter les coûts de production. Lorsque les normes et tests nationaux diffèrent de ceux de l'UE, les exportateurs maghrébins se trouvent en situation de désavantage. Ceci empêche aussi les pays du Maghreb de se joindre aux chaînes de production mondiales avec des produits finis destinés aux marchés de l'UE.

**Tableau 2.2. Comparaison entre les accords d'association EuroMed et les accords d'accession à l'UE**

Réformes inscrites dans les accords	Accords d'association avec l'UE	Accords d'accession à l'UE
<b>Libre circulation des :</b> Produits industriels Produits agricoles Services Capitaux Main-d'œuvre <b>Réformes structurelles complémentaires</b> Politique de concurrence Privatisation Code de l'entreprise Réforme du secteur financier Droits de propriété intellectuelle	Oui A négocié A négocié Non Non  Inclus dans des domaines de coopération et harmonisation mais sans mécanismes de mise en œuvre	Oui Oui Oui Oui Oui, avec période de transition  Inclus en tant que conditions préalables pour l'accession

Source : Banque mondiale (2003).

**(iii) Facteurs politiques.** Les facteurs politiques contribuent aussi à expliquer l'impact limité des accords commerciaux maghrébins. Malgré une culture, une langue, et des frontières communes, il y a eu un manque de volonté politique pour l'intégration régionale. L'absence d'un processus politique durable dans la voie de la coopération régionale a souvent été à l'origine de vagues plans d'intégration économique. Dans certains cas, la portée de l'intégration régionale est totalement limitée (la frontière entre le Maroc et l'Algérie est toujours fermée).<sup>12</sup>

**Les principaux défis de politique commerciale auxquels les décideurs maghrébins sont confrontés sont :** (i) comment rationaliser la toile des accords commerciaux (bilatéraux, régionaux, et multilatéraux) ; (ii) comment étendre la coopération régionale au-delà des préférences dans le commerce des

la manière suivante : celles qui impliquent un changement dans la classification tarifaire, celles qui stipulent une valeur ajoutée minimum, et celles qui exigent des procédés de production spécifiques. Il arrive que les coûts liés à prouver l'origine sont si élevés que les exportateurs préfèrent payer les droits pour faire pénétrer leurs produits, malgré le fait que l'entrée en franchise de droit est prévue dans l'accord de leur pays (Banque mondiale, 2003).

<sup>12</sup>

Les relations entre l'Algérie et le Maroc ont été tendues depuis 1975, lorsque l'Algérie a apporté son soutien au mouvement Polisario, opposé à la revendication du Maroc vis-à-vis du Sahara occidental. Les différends permanents entre l'Algérie et le Maroc quant à la question du Sahara occidental et la fermeture de la frontière entre les deux pays depuis 1994 ont fortement entravé le processus d'intégration (se référer à Banque mondiale, 2006a).

marchandises et inclure la libéralisation des services ; (iii) identifier les domaines pour lesquels l’alignement des réglementations sur celles de l’UE a le plus de sens économique dans le contexte de la nouvelle initiative de Voisinage européen ; et (iv) comment garantir la conformité à l’OMC. Bien que, idéalement, l’intégration économique multilatérale soit l’option qui puisse donner les gains économiques les plus importants, ce n’est pas une stratégie réaliste pour les pays du Maghreb, du moins dans le court terme. L’Algérie n’est pas encore membre de l’OMC. La Tunisie et le Maroc sont membres de l’OMC mais ils n’ont pas adhéré à tous les engagements d’accès aux marchés du GATS. La Tunisie a uniquement signé des engagements d’accès aux marchés dans trois secteurs de services : finance, tourisme et communications.

### 2.2.3. REFORMES DU CLIMAT DE L’INVESTISSEMENT

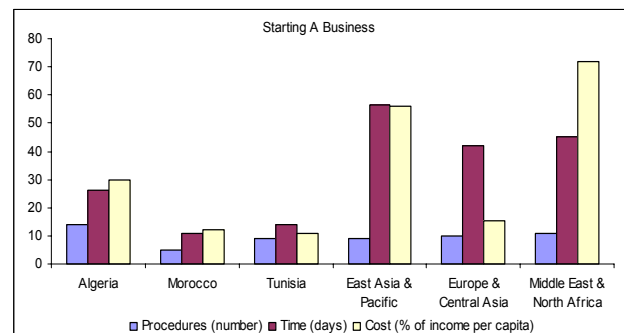
*L’expansion du commerce n’est pas seulement une fonction des réductions tarifaires. Le processus d’expansion du commerce implique aussi une phase de réponse de l’offre d’investissement* influencée par l’élimination des barrières au climat de l’investissement « à l’intérieur des frontières » pouvant affecter les perspectives de commerce et d’investissement de la même manière que les barrières tarifaires et non tarifaires « à la frontière ».

#### A) Performance actuelle

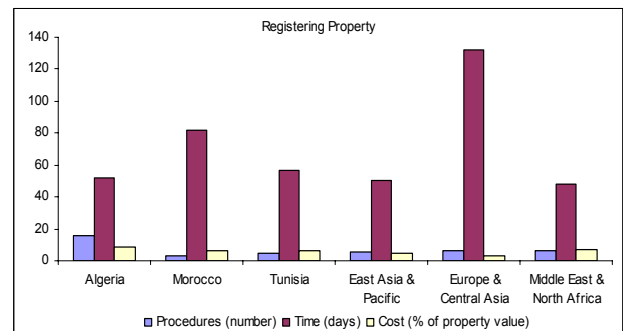
*Quelle est la qualité du climat de l’investissement au Maghreb par rapport aux autres régions ?* Cette section s’inspire de la base de données Doing Business, base de données de la Banque mondiale qui recueille de l’information sur les barrières réglementaires du climat d’investissement dans 150 pays (Figures 2.10 à 2.15). La performance du « climat de l’investissement » est évaluée par le fardeau relatif des réglementations régissant l’entrée d’une entreprise, son exploitation, et sa sortie. Le fardeau réglementaire pour les investisseurs est mesuré par : les coûts et le temps requis pour immatriculer et fermer une entreprise ; le coût et le temps requis pour l’application des contrats ; les rigidités du marché du travail qui affectent le recrutement et le licenciement des travailleurs ; le temps et le coût liés à la fermeture d’une entreprise et à entamer des procédures de faillite ; et la protection relative des droits des créanciers.

*Démarrage d’une entreprise.* Le nombre de procédures pour démarrer une entreprise au Maghreb est en moyenne similaire à d’autres régions. Les pays du Maghreb se comparent bien en termes du temps et des coûts associés à l’immatriculation d’une entreprise. La Tunisie enregistre la meilleure performance, et se classe dans le quintile supérieur des pays du monde en termes du nombre des procédures, des délais, et du coût pour l’entrée d’une entreprise.

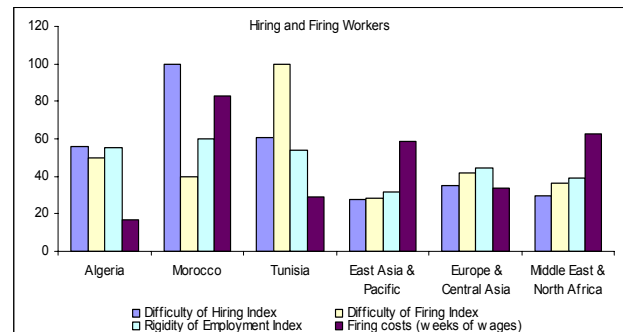
Figures 2.10 à 2.15 Maghreb, Indicateurs Doing Business, 2004



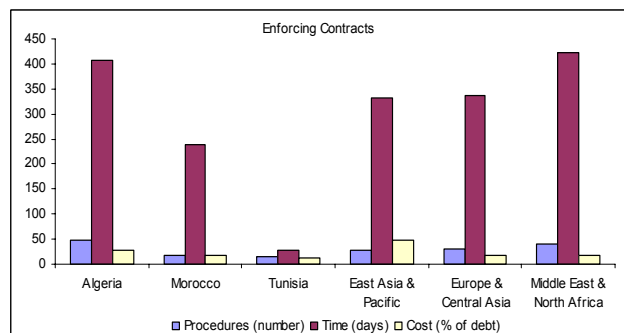
**Enregistrement foncier.** Seize démarches sont nécessaires pour un enregistrement immobilier en Algérie, mais cinq seulement en Tunisie et trois au Maroc. Bien que le nombre de procédures d'enregistrement au Maghreb soit le plus bas au Maroc, le temps requis est plus long (82 jours) qu'en Algérie (52 jours) et en Tunisie (57 jours). Dans l'ensemble, l'enregistrement foncier au Maghreb se produit plus rapidement (près de la moitié du temps) que dans les pays d'Europe centrale et de l'Est, mais les pays d'Asie de l'Est sont en meilleure position. Le coût d'enregistrement est légèrement plus élevé au Maghreb qu'en Europe centrale et de l'Est, et en Asie de l'Est.



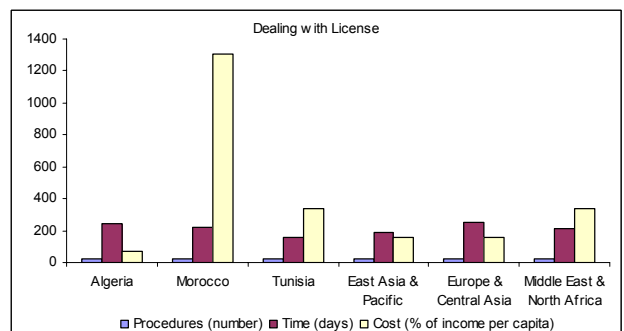
**Recrutement et licenciement de travailleurs.** Il est plus difficile de recruter et de licencier des travailleurs au Maghreb que dans d'autres régions. Les coûts de licenciement, mesurés en semaines de salaires, sont plus élevés que dans les pays d'Europe centrale et de l'Est, mais inférieurs à la moyenne pour la région MENA. Les coûts du licenciement au Maroc sont les plus élevés du Maghreb (près de quatre fois ceux de l'Algérie, où les coûts de licenciement représentent 16 semaines de salaire). En Tunisie, le licenciement de travailleurs est beaucoup plus difficile que dans les autres pays du Maghreb et d'autres régions.



**Application des contrats.** Au Maghreb, l'application des contrats, notamment pour les petites dettes, est plus facile que dans d'autres régions. Il faut moins de procédures et moins de temps pour faire appliquer les contrats. La moyenne régionale est influencée par la Tunisie, dont la performance est la meilleure de la région. A l'inverse, l'application des contrats est plus difficile en Algérie. La Tunisie est également bien classée en comparaison d'autres pays, que ce soit en termes du temps requis pour une faillite (un peu plus de 18 mois, ce qui se compare avec l'Allemagne et la Pologne), du coût de la procédure ou du taux de recouvrement (52 cents pour un dollar contre 29 cents en moyenne dans la région MENA).

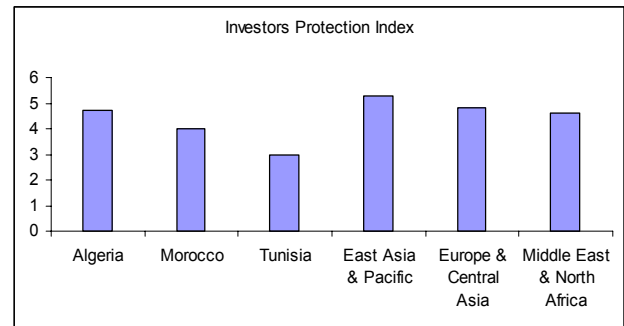


**Licences et paiement des impôts.** Les coûts associés à l'obtention d'un permis de bâtir demeurent relativement élevés au Maghreb par rapport à des pays à niveau similaire de revenus. Il faut environ le même nombre de démarches pour obtenir des licences et permis au Maghreb que dans d'autres régions, mais le coût est plus élevé. Au Maroc, le coût d'une licence équivaut



à environ 13 fois le revenu par habitant. En Tunisie, l'obtention des licences prend moins de temps qu'au Maroc et en Algérie (154 jours contre 217 jours au Maroc et 244 jours en Algérie). En ce qui concerne les procédures pour le paiement des impôts, en Tunisie la conformité fiscale implique plus de 30 paiements contre un à Hong Kong, huit en Irlande, et 13 dans la République tchèque.

**Protection des investisseurs.** L'indice de protection des investisseurs saisit la robustesse des protections des actionnaires minoritaires contre l'utilisation abusive des avoirs de l'entreprise par les directeurs pour leur gain personnel. Dans l'ensemble, les investisseurs sont moins bien protégés au Maghreb que dans d'autres régions, la Tunisie offrant un moindre degré de protection aux actionnaires minoritaires que les autres pays du Maghreb. Le Maroc est parmi les 10 pays au monde qui rendent très difficiles les poursuites contre des actionnaires. Une étude récente de transactions de capitaux privés indique que les placements en actions (en proportion du PIB) dans des pays où les risques d'expropriation sont plus élevés de moitié que ceux des pays qui ont un niveau supérieur de protection des investisseurs. Un faible niveau de protection des investisseurs implique de moindres placements en actions.



**Les perceptions des entreprises fournissent une information complémentaire sur les barrières réglementaires au commerce et à l'investissement au Maghreb.** Alors que la série d'indicateurs objectifs recueillis dans la base de données Doing Business reflète un panorama mitigé du Maghreb, l'enquête réalisée par le Forum économique mondial (Rapport sur la compétitivité arabe, 2005) indique que l'Algérie est perçue par le milieu des affaires comme étant le pays maghrébin ayant les plus fortes barrières administratives au commerce et à l'investissement (Tableau 2.3).

**Tableau 2.3 Perceptions du milieu des affaires des barrières au commerce et à l'investissement au Maghreb, 2004**

	Hidden trade barriers (a)	Cost of importing foreign equipment (b)	Business Impact of domestic trade barriers (c)	Business impact of foreign trade barriers (d)	Business impact of customs procedures (e)	Efficiency of customs procedures (f)	Openness of customs regime (g)	Business impact of rules on FDI (h)
Tunisia	4.4	2.3	4.1	3.7	4.1	3.9	4.1	4.9
Morocco	4.3	2.6	4.5	4.3	4.1	4.1	4	4.7
Algeria	3.8	2.8	3.7	3.5	3.5	2.6	3.2	4.3

Notes : (a) 1=problème important, 7=problème pas important ; (b) en termes des tarifs à l'importation, quotas, redevances pour les licences, et charges bancaires 1=<10 %, 2=11-20 %, 3=21-30 %, 9=>80 % ; (c)-(e) 1=dommageable, 7=bénéfique ; (f) 1=lent et inefficace, 7=parmi les plus efficaces au monde ; (g) 1=fortement défavorable aux activités commerciales, 7=parmi les régimes commerciaux les plus libéraux au monde ; (h) 1=dommageable, 7=bénéfique. Source : Rapport sur la compétitivité dans le monde arabe 2005.

En résumé, les pays du Maghreb se situent bien pour ce qui est de l'entrée d'une entreprise et du recrutement des travailleurs, ils sont à la traîne des pairs pour ce qui est de la protection de l'investisseur et du créancier et des procédures de licenciement.

## B) Progrès au niveau des réformes

La section précédente a établi des repères pour les pays du Maghreb pour ce qui est des indicateurs du climat de l'investissement ; la présente section évalue les progrès réalisés en matière de réforme du climat de l'investissement.

**(i) Procéder à la réforme des réglementations régissant l'ouverture et la fermeture d'une entreprise.**

La Tunisie a réduit le critère de capital minimum à la création d'une entreprise au dixième de son niveau de 2003. En Algérie, les réglementations régissant l'entrée d'une entreprises ont été nettement améliorées à la suite de l'élimination de procédures (p. ex., fournir la preuve que le propriétaire précédent du terrain/bureau commercial a payé ses impôts ; critère d'adresse permanente du siège social lors de l'immatriculation). Cependant, un développement négatif qui affecte plus que l'entrée d'une entreprise est une nouvelle réglementation qui impose un capital minimum de 20 millions de dinars algériens aux importateurs de produits à réexporter. Au Maroc, les barrières administratives à l'entrée d'une entreprise ont été réduites avec l'introduction de Centres régionaux d'investissement, qui opèrent essentiellement comme un guichet unique pour les investisseurs potentiels.

**(ii) Procéder à la réforme des réglementations régissant l'exploitation des entreprises.** La Tunisie a réalisé d'importants progrès pour accélérer l'application des contrats. A la suite de l'introduction de tribunaux commerciaux, il faut seulement un mois en moyenne pour faire appliquer un contrat commercial. Les autorités ont également adopté plusieurs mesures visant à améliorer les relations entre les entreprises et les autorités fiscales—ce qui a le potentiel de réduire les incertitudes des affaires—mais le cadre en place continue de présenter des faiblesses et des déséquilibres. Tel que discuté précédemment, la conformité fiscale est plus longue en Tunisie que dans d'autres pays à niveaux de revenus similaires. Au Maroc, les autorités ont adopté des réformes judiciaires pour améliorer l'application des contrats. Les autorités marocaines ont également approuvé une nouvelle loi sur la protection de la propriété industrielle et intellectuelle. En Algérie, la principale réforme récente relative aux opérations des entreprises a trait à la réforme des inspections douanières. Il y a aussi eu quelques améliorations au régime fiscal. Un centre élargi du contribuable chargé de s'occuper des paiements fiscaux des grandes entreprises est actuellement en fonction et des centres régionaux et municipaux ont été établis pour assister les plus petites entreprises à effectuer leurs paiements.

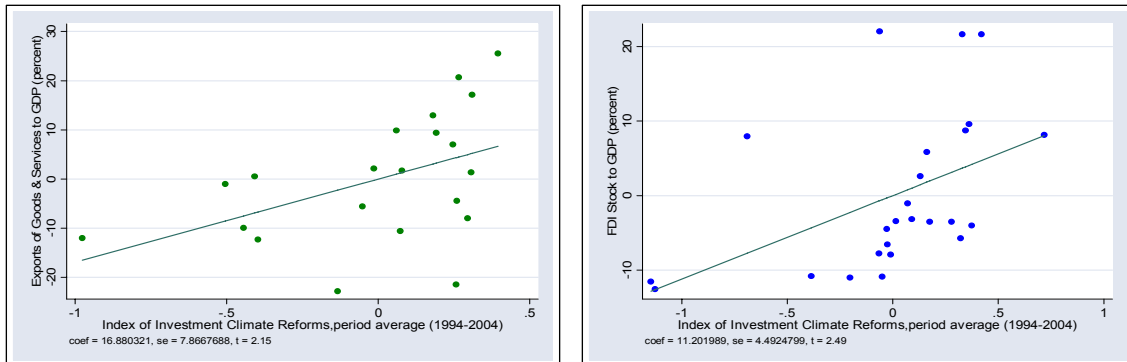
**(iii) Procéder à la réforme des marchés de facteurs :**

- **Main-d'œuvre.** En Tunisie, la flexibilité dans les décisions de recrutement des employeurs s'est améliorée avec l'introduction de contrats à durée déterminée et du travail à temps partiel. Cependant, les réglementations de licenciement sont toujours rigides ; ce qui fait qu'il est difficile pour les entreprises privées de se restructurer en temps voulu, bien que les changements dans la réglementation aient visé à réduire l'interférence administrative en matière de droits aux indemnités de licenciement. En ce qui concerne l'Algérie, la dernière réforme du code du travail a introduit une grande flexibilité dans les conditions de recrutement, licenciement et contrats (y compris des conditions très flexibles pour les contrats à durée déterminée). Au Maroc, depuis la promulgation du nouveau Code du travail en 2003, des décrets d'application ont été adoptés en 2004. Ces réformes ont amélioré la transparence réglementaire tout en introduisant une certaine flexibilité dans le recrutement. Parallèlement, le nouveau Code du travail a plus que doublé les coûts déjà élevés des licenciements. En doublant d'une manière générale et uniforme le montant des indemnités de licenciement, la « crainte du licenciement » s'est accentuée au sein des entreprises (Banque mondiale, 2006).
- **Terrain.** Les progrès au niveau de la réforme des réglementations des marchés fonciers sont plus limités. L'accès au terrain industriel demeure difficile en Tunisie, et le marché foncier demeure fortement réglementé. En Algérie, certains progrès ont été réalisés. Des contrats de concession pour les terrains publics ont été adoptés en tant que règle, avec un certain nombre de dispositions qui constituent de nettes améliorations (i.e. la concession peut devenir une vente – au choix des entreprises – à un prix prédéterminé, lorsque l'investissement a été consenti ; le contrat de concession est négociable par les banques et peut donc servir de collatéral). Cependant, l'accès aux terrains demeure très difficile car l'allocation des parcelles individuelles est gérée

administrativement. Les progrès dans la réglementation foncière sont limités au Maroc. L'accès aux terrains industriels et commerciaux est toujours problématique, spécialement dans le corridor Casa-Rabat.

(iv) **Progrès des réformes au niveau de la privatisation et de la restructuration des entreprises, libéralisation des prix, et politique concurrentielle.** Les réformes du climat de l'investissement qui ont visé à améliorer la contestabilité du marché (privatisation, restructuration de l'entreprise, libéralisation des prix, et politique concurrentielle) dans l'économie sont associées à des flux commerciaux et d'IDE plus importants, après avoir tenu compte du revenu (Figure 2.16)

**Figure 2.16 Réformes du climat de l'investissement, commerce et IDE**



Source : Calculs des auteurs sur base des Indicateurs du développement dans le monde 2005

- **Cadre juridique de l'IDE.** Les pays du Maghreb ont renforcé le cadre juridique pour l'IDE mais des restrictions à la concurrence et à l'investissement étranger demeurent en Algérie et en Tunisie. La Tunisie et le Maroc ont adhéré aux principaux accords internationaux couvrant des aspects spécifiques du climat de l'IDE.
  - Au Maroc, les citoyens étrangers résidents ou non résidents ont le droit d'investir librement. Aucune opération d'investissement au Maroc ne requiert une autorisation préalable. Avant 1996, le Maroc offrait aux investisseurs étrangers une enveloppe d'incitations contenues dans divers codes d'investissement dans des branches différentes d'activités économiques telles que les exportations, le tourisme, l'industrie, les mines, le secteur maritime, l'artisanat et l'immobilier. Ces codes ont été remplacés par une nouvelle Charte de l'investissement, promulguée par Décret No.1-95-213 du 8 novembre 1995. A partir de janvier 1996, la nouvelle Charte a mis en place un cadre dont les principaux objectifs sont de promouvoir le développement des investissements au Maroc au cours des 10 prochaines années.
  - En Tunisie, l'investissement étranger est réglementé par le Code de l'investissement, Loi No. 93-120, en date de décembre 1993. Le Gouvernement tunisien encourage activement l'investissement étranger direct sélectionné, en particulier pour les industries à vocation exportatrice. La législation régissant l'investissement prévoit une vaste gamme d'incitations pour les investisseurs étrangers, y compris l'allégement fiscal sur les recettes et profits réinvestis, un plafond de 10 pour cent sur la TVA pour divers biens d'équipement importés ; et des calendriers d'amortissement facultatif pour l'équipement de production. Toutefois, la discrimination entre entreprises offshore et continentales ne permet pas d'homogénéiser les règles pour les investisseurs.<sup>13</sup> Pour les entreprises

<sup>13</sup>

Le code tunisien d'investissement distingue deux catégories d'investissements potentiels : offshore, pour lesquels les capitaux étrangers représentent au moins 66 pour cent de la prise de participation et au moins 80 pour cent de la



nationales en dehors du secteur du tourisme, l'autorisation du Gouvernement est requise lorsque la part de capitaux étrangers excède 49 pour cent. L'investissement dans les industries manufacturières, l'agriculture, les agro-entreprises, les travaux publics, et certains services requière seulement une simple déclaration d'intention d'investir. Les autres secteurs requièrent une série d'autorisations gouvernementales. L'investissement dans des activités à monopole d'Etat (électricité, gaz, eau, services postaux, distribution de détail) n'est permis qu'après l'établissement d'un accord de concession. Certaines restrictions sont également applicables sur les activités commerciales. Sauf de rares exceptions, le commerce intérieur ne peut se faire que par une entreprise établie dans le cadre de la législation tunisienne avec la majorité du capital et la gestion entre les mains de Tunisiens.

- En Algérie, le nouveau Code de l'investissement, Ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001, a été institué dans l'optique de stimuler l'investissement dans des industries autres que les industries pétrolières. Dans le nouveau Code de l'investissement, les restrictions sur l'appropriation étrangère du capital ne sont plus d'application. Il garantit aux investisseurs le droit de rapatrier les bénéfices et il a créé l'Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi des Investissements. Cette agence fonctionne comme un « guichet unique » pour toutes les entreprises étrangères qui investissent dans le pays, apporte appui et assistance aux investisseurs étrangers, et détermine quelles incitations accorder aux investisseurs étrangers. Ces incitations incluent notamment l'exemption des droits de douanes pour les biens importés associés directement avec l'investissement. D'autres avantages peuvent être accordés dans les zones franches, une fois que ces dernières se développeront. Pour simplifier la législation régissant l'investissement, plusieurs codes d'investissement pour différentes industries ont été unifiés en un seul code. Parmi les domaines ouverts aux investisseurs étrangers en Algérie on compte les importantes réserves de gaz naturel et autres hydrocarbures.
- ***Privatisation et restructuration des entreprises.*** Les pays du Maghreb ont fait des progrès considérables en matière de privatisation, en particulier la Tunisie et le Maroc, mais une interférence étatique à grande échelle dans l'économie et l'octroi de privilèges à certains secteurs demeurent des défis de taille. La section suivante donne de plus amples détails sur les initiatives de privatisation des pays du Maghreb dans les secteurs des finances et des services d'infrastructure.
  - Au Maroc, le processus de privatisation a commencé en 2003. Il a donné lieu à la libéralisation de secteurs économiques clés, dont les télécommunications, les agro-entreprises, le ciment, l'acier, et le tourisme. En 2005, 70 entités sur les 114 initialement proposées à la vente ont été privatisées, y compris 44 entreprises et 26 hôtels. La vente de Maroc Télécom et de la Régie des Tabacs en 2000 et 2003 a été de loin la plus importante opération de privatisation au Maroc. La privatisation la plus récente a eu lieu en 2005, avec la vente de quatre sucreries publiques au holding marocain ONA.

---

production est destinée au marché d'exportation ; et nationaux, pour lesquels les capitaux étrangers sont limités à 49 pour cent, principalement dans des projets non industriels. L'investissement industriel national peut se faire à hauteur de 100 pour cent de capitaux étrangers. Les entreprises offshore (celles qui produisent au moins 80 pour cent pour le marché d'exportation) bénéficient d'un traitement spécial : exonération fiscale intégrale sur les bénéfices pour les 10 premières années ; 50 pour cent de réduction des impôts sur les bénéfices par la suite ; exonération fiscale intégrale sur les bénéfices et recettes réinvestis ; importation en franchise de droits de biens d'équipement sans équivalents locaux ; et exonération intégrale des taxes et droits sur les matières premières et les produits semi-finis et les services requis pour la marche des affaires.

- En Tunisie, des appels d'offres ont été lancés récemment pour une prise de participation de 35 pour cent dans le capital de la Société nationale de distribution de pétrole, la sixième plus importante entreprise tunisienne sur la base du chiffre d'affaires. En 2005, Tunisie Télécom a mis en vente 35 pour cent de son capital, et un consortium hispano-marocain a pris une participation de 33,5 pour cent dans la Banque du Sud.
- En Algérie, les retards en matière de privatisation ont compris la restructuration des entreprises économiques publiques (EEP) et la réorganisation du secteur financier. De 2003 à 2005, 270 entreprises publiques ont été privatisées, 102 de ses privatisations ayant eu lieu au cours de la seule année 2005.
- **Libéralisation des prix.** Le processus de libéralisation des réglementations du taux de change se poursuit au Maghreb. Les monnaies de la Tunisie, du Maroc et de l'Algérie sont convertibles pour toutes les transactions du compte courant. Cette convertibilité a eu lieu en 1992 pour le dinar tunisien, en 1993 pour le dirham marocain, et en 1997 pour le dinar algérien. Les monnaies sont également convertibles pour certaines transactions du compte de capital, notamment le rapatriement de capitaux par les investisseurs étrangers en Tunisie et au Maroc. Au Maroc et en Tunisie les agents engagés dans le secteur du commerce extérieur peuvent ouvrir des comptes convertibles. L'Algérie applique toujours de fortes restrictions sur les transactions de capitaux. La libéralisation des marchés de change a permis aux pays du Maghreb d'établir un marché interbancaire de change à la fin des années 90. Malgré l'existence d'un marché interbancaire, le système demeure fortement centralisé en Algérie. Au Maroc et en Tunisie le système est moins centralisé et les banques ne sont pas requises de rendre le solde restant à la Banque centrale qui vend les devises par le biais des banques commerciales. Un examen des réformes récentes est présenté ci-dessous :
  - En Tunisie, de nouvelles mesures d'atténuation ont été introduites pour les comptes de capitaux en 2005, y compris : le droit pour les non résidents d'acquérir à hauteur de 5 pour cent de Bons du Trésor libellés en devises, soit une hausse du niveau des transferts autorisés aux entreprises exportatrices ; une extension du droit des entreprises non exportatrices de réaliser des investissements à l'étranger pour financer leurs activités extérieures ; le droit pour les détenteurs d'un compte non résident d'emprunter pour plus de 12 mois sans plafond sur le montant, pour autant que l'entreprise contractante ait été préalable évaluée par une agence internationale de notation.
  - Au Maroc, la nouvelle législation concernant la Banque centrale (janvier 2005) a conféré plus d'autonomie à la Banque centrale pour mener à bien la politique monétaire.
  - En Algérie, les importateurs privés et publics peuvent acheter des devises de six banques commerciales pour des transactions commerciales pour autant qu'ils puissent payer pour la monnaie forte en dinars. Bien que les banques commerciales puissent acheter des devises de la Banque centrale (Banque d'Algérie), elles ne sont plus tenues de verser les devises acquises à la Banque d'Algérie et de négocier ces ressources entre elles.
- **Politique concurrentielle.** S'il existe un cadre juridique solide de politique de concurrence dans les pays du Maghreb, l'absence d'application des règles de concurrence demeure une préoccupation. La Tunisie et le Maroc ont mis en place des instances de concurrence au début des années 2000, mais elles sont toujours perçues comme étant faibles et manquant d'indépendance. L'Algérie n'a pas encore mis en place un conseil de la concurrence. Alors que les autorités algériennes ont annoncé l'établissement d'institutions sectorielles de réglementation dans des secteurs tels que l'électricité, le gaz, le transport, l'eau, la poste et les

télécommunications, jusqu'à présent toutefois seule l'instance réglementaire pour la poste et les télécommunications a été établie.

En résumé, les pays du Maghreb ont fait d'importants progrès dans un nombre de politiques liées au climat de l'investissement, y compris la libéralisation des prix, et ont introduit des réformes pour améliorer la concurrence, privatiser les entreprises publiques et faciliter l'entrée de l'IDE dans certains secteurs de leurs économies. Cependant, ils sont toujours à la traîne de nombreux pays d'Europe centrale et de l'Est (Figure 2.17 et 2.18).

Figure 2.17 Maghreb et comparateurs : Progrès des réformes du climat de l'investissement, 2004

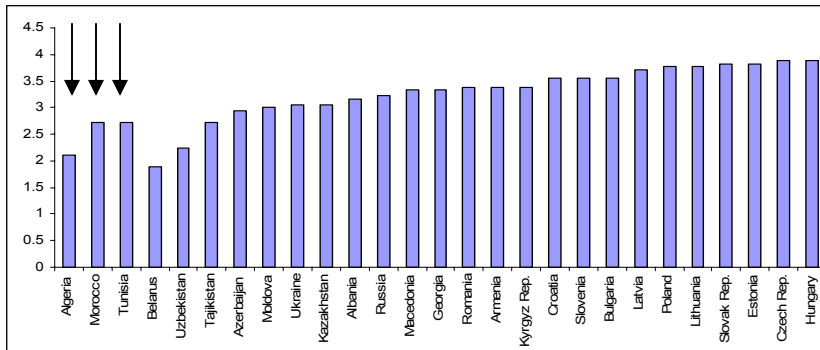
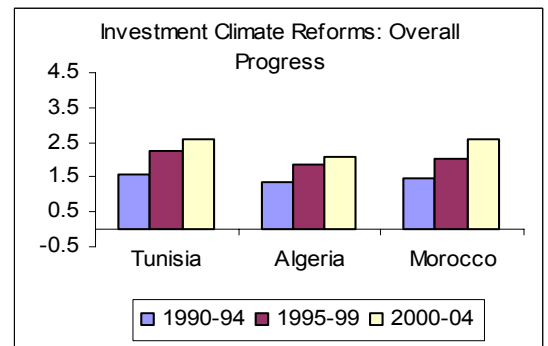


Figure 2.18 Maghreb : Progrès des réformes du climat de l'investissement, 1990-2004



Note : L'Indice de réforme du climat de l'investissement saisit les progrès réalisés en matière de : privatisation, restructuration des entreprises, libéralisation des prix, et politique de concurrence. Source : Calcul des auteurs pour les pays du Maghreb, BERD, 2004.

### 2.3. REFORMES DU SECTEUR DES SERVICES

**Une série de services « dorsaux » (backbone) est nécessaire pour faciliter le commerce mondial et les flux d'investissement.** Les services dorsaux sont un facteur clé dans le commerce des biens car ils « connectent » l'économie au marché mondial et facilitent les transactions transfrontalières et les flux de biens, de main-d'œuvre, de capital et d'information. Définis au sens large, les services dorsaux comprennent les services financiers et les services d'infrastructure, également dénommés « industries-réseau » (transport, télécommunications, énergie et eau).

**Un nombre d'exemples aide à illustrer l'importance de ces services pour le commerce et l'investissement :**

- Les **services de télécommunications** sont cruciaux pour la diffusion internationale de l'information et du savoir. Pour certains services, la technologie des télécommunications sert de moyen de livraison des exportations. Assurer l'accès à une technologie moderne de réseau est un véhicule qui permet à l'économie de se diversifier en utilisant les technologies de l'information pour exporter des services à forte intensité de main-d'œuvre. De bons exemples en sont les centres d'appels qui prolifèrent en Tunisie et au Maroc. Des services de production efficaces et le développement du e-commerce (Internet) ont une grande importance dans l'accroissement des recettes des exportations.
- Des **services de transport efficaces** assurent que les biens et les personnes arrivent dans les pays étrangers dans les délais voulus. Dans les endroits où il coûte cher d'expédier des biens à

l'étranger et où les retards de service sont fréquents, le transport peut devenir un obstacle prohibitif au commerce ou peut infléchir la composition géographique des exportations et empêcher des pays de participer au partage mondial de la production qui caractérise de plus en plus le commerce international. Pour le *tourisme*—une exportation de service clé au Maghreb — de bons transports et une bonne infrastructure de télécommunications sont également essentiels pour la croissance du secteur.

- *L'accès aux services financiers*—fonds de roulement, crédit aux exportations, assurance—est critique si les entreprises doivent obtenir et satisfaire des commandes de l'étranger ; l'existence de marchés pour les devises, contrats à terme, options et autres dérivés peut réduire les risques encourus par les exportateurs.

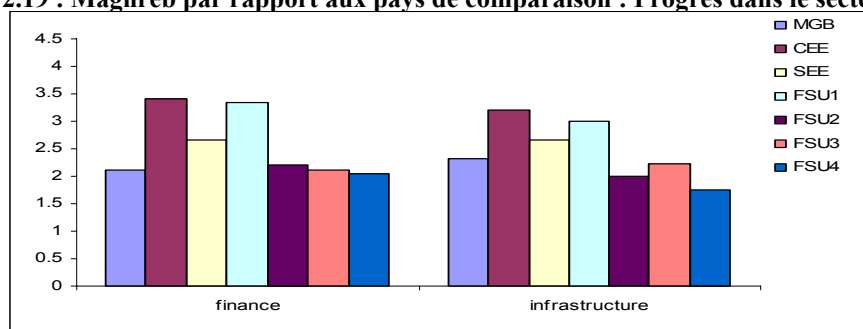
*Les réformes du secteur des services discutées dans la présente section couvrent un éventail de déréglementation (élimination des barrières à l'entrée et promotion de la concurrence) et de réglementation améliorée (mise en place d'un environnement juridique approprié, renforcement des agences de réglementation et accroissement de leur indépendance, etc.).* Le défi est d'atteindre un équilibre entre une réglementation efficace et l'accroissement de la contestabilité des marchés (Hoekman, 2005). La réforme des secteurs des services dorsaux peut jouer un rôle important en favorisant une intégration économique plus approfondie. Tout d'abord, les réformes du secteur des services peuvent appuyer l'intégration du Maghreb aux réseaux mondiaux de production. Le coût et la qualité des services dorsaux clés sont des déterminants importants des décisions des entreprises multinationales pour situer les installations de production dans un pays. Ensuite, ces réformes augmenteront également la productivité et la compétitivité des entreprises domestiques parce qu'elles réduisent les coûts de la production et des échanges de biens et de services. Enfin, en améliorant l'efficacité des services dorsaux clés, ces réformes facilitent le développement de nouvelles exportations avec des calendriers de livraison dont le facteur temps est critique, telles que les exportations de composants électroniques et les exportations de services optimisés par la TIC.<sup>14</sup>

*Comme nous allons le voir, les progrès globaux des réformes du secteur des services dans le Maghreb ont été modestes par rapport aux pays de l'Europe centrale et de l'Europe de l'Est.* La Figure 2.19 dresse le relevé des indicateurs de la mesure de la réforme dans les services financiers et d'infrastructure (transport, télécommunications, énergie et eau) et du climat de l'investissement en 2004. Ces indices vont de 1 à 4.3 (4.3 indiquant les méthodes performantes) et s'étendent sur la période 1990-2004. Consulter l'Annexe pour les détails méthodologiques.

---

<sup>14</sup> Les services optimisés par la TIC englobent une vaste série d'activités rendues possibles par les progrès des télécommunications et la dispersion de l'Internet. Ces services sont de plus en plus fournis dans des endroits offshore dans les marchés émergents et comprennent : (i) la conversion et la numérisation des données (i.e., transcriptions médicales) ; (ii) opérations de centres vocaux (centres de réservation offshore, centres d'appels et télémarketing ; et (iii) externalisation des arrières-guichets et des services professionnels et administratifs.

**Figure 2.19 : Maghreb par rapport aux pays de comparaison : Progrès dans le secteur des services, 2004**



Note : MGB = pays du Maghreb (Maroc, Algérie, Tunisie) ; SEE = Albanie, Bosnie-Herzégovine, Bulgarie, Croatie, Macédoine, Roumanie et Serbie & Monténégro ; CEE = pays de l'Europe centrale (Pologne, Hongrie, Républiques tchèque et slovaque, Slovaquie) ; FSU1= Estonie, Lettonie et Lituanie ; FSU2 = Russie, Ukraine, Bélarus et Moldavie ; FSU3 = Arménie, Azerbaïdjan, Géorgie ; FSU4 = Kazakhstan, République kirghize, Tadjikistan, Turkménistan, Ouzbékistan.

*La présente section est structurée comme suit.* Tout d'abord, elle montre comment la réforme du secteur des services appuiera le commerce et les investissements dans le Maghreb. Ensuite, elle discutera du bien-fondé d'une intégration plus approfondie au niveau régional. Enfin, elle évalue les progrès de la réforme et identifie les obstacles restants au niveau des politiques et des réglementations dont il faudrait venir à bout pour récolter tous les avantages d'une intégration économique régionale plus approfondie.

*L'analyse des secteurs des services couvre les aspects suivants :* (i) performance globale des secteurs par rapport aux critères suivants : accessibilité, qualité et coût des services et performance relative au vu des niveaux de revenu du pays ; et (ii) progrès de la réforme dans chaque secteur (i.e., degré d'ouverture, entrée sur le marché et concurrence, existence et indépendance des agences de réglementation). Dans l'ensemble de la section, le chapitre comparera la performance des pays du Maghreb avec la moyenne régionale dans MENA, l'UE-15, l'Asie de l'Est et l'Europe centrale et de l'Est. Cette dernière est une région qui est perçue comme un solide concurrent du Maghreb pour le commerce et les investissements de l'UE dans les services en raison de la proximité.

### 2.3.1. REFORMES DU SECTEUR FINANCIER

#### A) Rôle du secteur dans la promotion du commerce et de l'investissement

*Un secteur financier qui fonctionne bien est critique pour l'économie.* Des marchés financiers qui fonctionnent correctement encouragent une épargne et des investissements plus élevés ; fournissent les entrepreneurs et les compagnies privées en capital ; allouent les maigres ressources financières aux opérations les plus prometteuses ; aident à réduire l'inflation et les taux d'intérêt réels ; et assurent le flux régulier du capital au-delà des frontières. Si les marchés financiers ne fonctionnent pas correctement, des primes élevées de prêt peuvent imposer des coûts excessifs aux épargnants et aux investisseurs. Des prêts peu performants peuvent mener à l'insolvabilité des banques et à des renflouements publics coûteux. Des crises bancaires systémiques ou l'éviction par la dette publique peut priver le secteur privé de financement. Des institutions fragiles et une réglementation inappropriée peuvent aggraver les chocs macroéconomiques--déclenchant ainsi l'inflation, la volatilité du taux de change ou la fuite des capitaux. Bref, des marchés financiers efficaces sont vitaux pour l'économie tout entière.

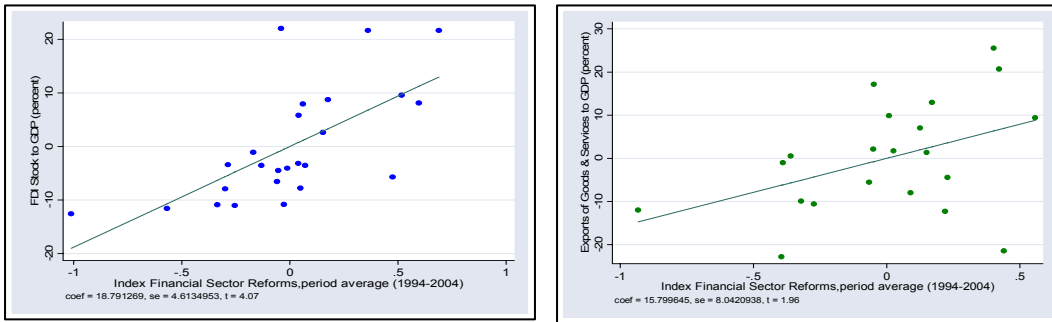
*Les réformes du secteur financier peuvent être très complètes,* allant des réformes du régime des pensions (pour favoriser l'émergence d'investisseurs institutionnels et accroître les taux d'épargne) ; aux programmes de privatisation (pour renforcer la capitalisation du marché boursier et les liquidités) ; ainsi

qu'à l'ajustement fiscal (régimes fiscaux rationalisés, déficits plus faibles). Une fois qu'un cadre réglementaire approprié est en place, la concurrence et la gestion privée peuvent devenir les principaux moteurs des améliorations de l'efficacité dans le secteur financier. Si les banques et autres institutions financières doivent se faire concurrence pour la clientèle et ne peuvent plus compter sur un marché captif ou des affaires générées par des prêts publics, elles auront plus tendance à fournir du crédit aux entreprises privées.

***Des régimes réglementaires relevant de services financiers qui affectent le commerce et les coûts d'investissement sont fortement apparentés à des empêchements de l'établissement de marchés contestables.*** Ils peuvent être séparés en réglementation financière et barrières domestiques au flux libre des services financiers internationaux. A titre d'illustration, des exemples de réglementation domestique incluent l'existence de l'actionnariat dominant de l'Etat dans le système bancaire, des restrictions sur l'autorisation de banques ou de filiales domestiques sur la base de l'emplacement géographique ou ne permettant qu'à quelques banques seulement de fournir des services à des secteurs spécifiques de l'économie. Toutes ces mesures limitent la concurrence dans le secteur financier et augmentent à la fois le coût des services financiers et le risque de marge qui est généralement ajouté au coût de base des fonds. Le renforcement du cadre réglementaire et de supervision afin d'être généralement conforme à la pratique internationale constitue un autre aspect important des réformes du secteur financier.

***Les réformes du secteur financier vont de pair avec le commerce et les flux d'IDE.*** Les réformes du secteur financier visant à accroître la concurrence et la contestabilité du marché dans le secteur sont associées à des flux plus élevés de commerce et d'IDE, même en tenant compte des niveaux de revenus (Figure 2.20). La recherche empirique montre que l'intégration des marchés financiers et du commerce dans les biens et les services tendent à aller ensemble (Levine, 2001). Les services financiers sont eux-mêmes subordonnés au commerce et à l'investissement internationaux et il a été constaté que le commerce et l'IDE améliorent également la qualité et réduisent le coût des services financiers. La présence de banques étrangères par exemple, peut exercer une pression concurrentielle sur les banques locales, menant à une baisse importante des coûts de leurs frais généraux suite à l'entrée de banques étrangères. De plus, les banques étrangères apportent souvent de nouveaux produits et peuvent stimuler des améliorations dans la supervision et la réglementation domestiques. Cependant, en dernière analyse, le lien entre le commerce, l'IDE et la performance du secteur financier est affecté par la qualité du cadre réglementaire (Honohan et Klingebiel 2000).

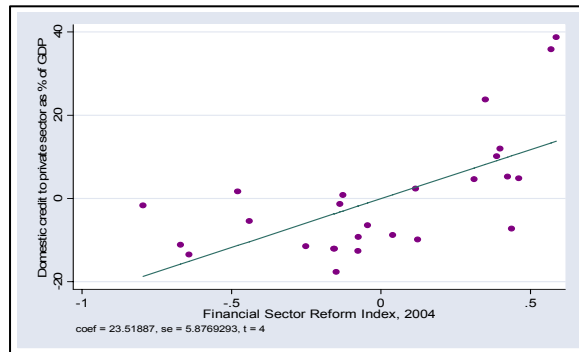
**Figure 2.20 Les réformes du secteur financier sont associées à plus de commerce et d'IDE**



Source : Calculs de l'auteur sur la base de WDI 2005. Voir détails de l'indice de la réforme financière en Annexe.

*Les réformes du secteur financier sont également associées à de meilleurs résultats : plus le progrès de la réforme est grand, plus est grand l'accès au crédit.* Les réformes du secteur financier visant à accroître la concurrence et la contestabilité du marché dans le secteur sont associées à des parts plus élevées de crédit domestique par le secteur bancaire, sous réserve des niveaux de revenus (Figure 2.21).

**Figure 2.21 Réformes du secteur financier et accès au crédit**



Source : Calculs de l'auteur sur la base de WDI 2005.

## B) Bien-fondé de la coopération régionale dans le secteur

*Alors que les réformes du secteur financier au niveau national sont généralement la principale priorité, l'intégration transfrontalière peut apporter des bénéfices additionnels, en particulier pour des petits marchés financiers comme ceux du Maghreb.* L'intégration régionale augmente les liquidités et la concurrence. Elle permet aux investisseurs de détenir des portefeuilles plus diversifiés et donne aux entreprises un meilleur accès au capital. Elle aide à débloquer les économies d'échelle et les possibilités de manœuvre des institutions financières (banques et marchés boursiers plus grands, éventail plus large de produits financiers). Parmi les bénéfices de l'intégration on peut citer une meilleure congruence entre offre et demande, la diversification du risque, des prix plus faibles, et l'accroissement du choix du client (Muller-Jentsch, 2005).

*Un des types les plus bénéfiques de l'intégration transfrontalière est l'entrée des banques étrangères.* Ceci peut être encouragé à travers une élimination des restrictions de nationalité, une libéralisation de l'accès au marché, et la vente de banques publiques. Les banques étrangères peuvent amener leur savoir-faire technique, telle que la gestion moderne des risques. Elles augmentent souvent les normes de gouvernance, introduisent de nouveaux produits financiers (e.g., hypothèques, crédit-bail), et ont tendance à avoir un meilleur accès au capital international que leurs homologues locaux. Les banques étrangères peuvent aider les pays à « importer » une réglementation prudentielle moderne, du fait qu'elles sont examinées soigneusement par l'autorité de réglementation dans le pays de l'institution mère. En Amérique latine et en Europe de l'Est, les investisseurs étrangers ont également mené le processus de

consolidation régionale. Les autres politiques qui facilitent l'intégration entre marchés financiers sont l'élimination des restrictions aux flux de capitaux transfrontaliers ou aux transactions en devises. Toutefois, comme le montrent la crise asiatique et d'autres exemples, la libéralisation du compte de capital d'un pays peut introduire une volatilité dangereuse, à moins d'être appuyée par des réformes réglementaires très complètes et des institutions financières saines.

### C) Performance du secteur

***Évaluer la performance du secteur financier requiert une compréhension du fonctionnement des trois principaux sous-secteurs d'activité.*** Dans la majorité des pays, en particulier dans les économies en développement, le segment principal du marché est représenté par les banques. Leurs fonctions premières en tant qu'intermédiaires entre épargnants et investisseurs consistent à offrir une série d'instruments financiers (e.g., compte d'épargne, hypothèques, prêts) et de gérer les risques pouvant survenir dans le processus. Dans les économies plus matures, les épargnants et les investisseurs interagissent directement à travers les marchés financiers par le biais de valeurs échangeables (e.g., obligations, stocks, produits dérivés). Des institutions telles que les marchés boursiers, les chambres de compensation et les banques d'investissement sont nécessaires pour faciliter ces interactions. Les déterminants clés de l'efficacité des marchés financiers sont leur profondeur (capitalisation du marché), leurs liquidités (chiffre d'affaires) et leur diversité (éventail d'instruments financiers). Un troisième sous-secteur important est celui de l'industrie des assurances (e.g., compagnies d'assurance vie et d'assurance de dommages, courtiers d'assurance, compagnies de réassurance). Les marchés des assurances aident à allouer les risques et fournissent des instruments d'épargne à long terme. Enfin, les investisseurs institutionnels tels que les fonds de pension, les fonds communs de placement collectif en valeurs mobilières ou les gestionnaires d'actif jouent un rôle important dans le développement de marchés financiers plus sophistiqués.

#### *(i) Qualité du cadre réglementaire*

***Un cadre réglementaire adéquat est une condition préalable à l'efficacité des services financiers.*** Ceci implique une réglementation prudentielle et une gouvernance d'entreprise modernes ; des lois sur la faillite et des lois comptables adéquates ; des autorités de réglementation indépendantes ; une séparation entre les institutions financières et non financières (pour éviter le crédit dirigé ou les prêts politiquement motivés) ; et un système judiciaire qui permet l'application effective des droits afférents aux biens immobiliers. Le non respect de ces mesures peut être onéreux. En Turquie par exemple, une mauvaise supervision et des ingérences politiques ont mené à une crise bancaire en 2001, qui a coûté 47 milliards de \$EU, soit 32 pour cent du PIB.

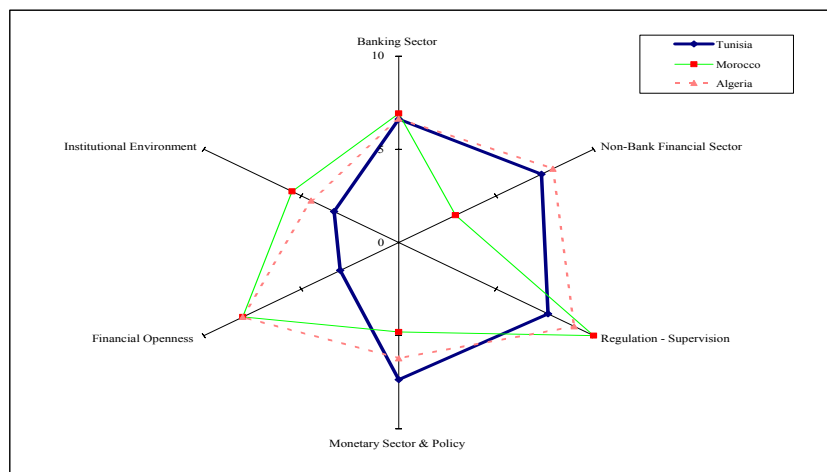
***Les cadres réglementaires financiers de la Tunisie et du Maroc sont plus avancés que celui de l'Algérie.*** Suivant Creane et al (2004), cette section compare les réglementations du secteur financier des pays du Maghreb conformément à six dimensions générales : politique monétaire, taille du secteur bancaire, structure et efficacité (y compris le rôle du Gouvernement dans le secteur) ; développement du secteur des quasi-banques ; qualité de la réglementation et de la supervision bancaires ; degré d'ouverture financière ; la qualité de l'environnement institutionnel<sup>15</sup> (Voir Figure 2.22).

---

<sup>15</sup> La « politique monétaire » examine la mesure dans laquelle le Gouvernement utilise des instruments de politique monétaire indirects par opposition aux contrôles directs sur les taux d'intérêt et l'allocation du crédit ; le « secteur bancaire » examine l'efficacité du secteur des banques commerciales (rentabilité des banques, concentration bancaire et facilité de l'accès privé au crédit bancaire) ; le « secteur financier des quasi-banques » explore le développement de sources alternatives de capital ainsi que des marchés pour les produits ou services financiers (marchés boursiers, institutions de prêts hypothécaires ou de financement du logement, marchés des obligations de société, compagnies d'assurance, placements collectifs en valeurs mobilières et fonds de pension) ; la « Réglementation et supervision » évalue la performance des banques en ce qui concerne les conditions minimums d'adéquation du capital (Bâle) et les dispositions contre les prêts non productifs ; l'« ouverture financière » évalue le bien-fondé du régime du taux de change, y compris s'il fonctionne sans heurts et s'il est relativement libre d'interventions. Elle examine également les



Figure 2.22 Qualité du cadre réglementaire financier au le Maghreb, 2004



Source : Creane et al (2004).

- **Politique monétaire.** Forcer les banques à subventionner le crédit à certains secteurs ou restreindre la quantité des crédits fausse le marché du crédit et affaiblit l'efficacité bancaire globale. La politique monétaire de la Tunisie est la mieux développée dans le Maghreb et elle n'a pas recours aux contrôles directs sur l'allocation des crédits.
- **Ouverture financière.** Les pays du Maghreb ont progressivement ouvert leurs comptes courants. Même si la Tunisie va progressivement dans le sens de la libéralisation totale du compte de capital, elle maintient encore des restrictions sur les participations étrangères des actifs et sur le rapatriement des recettes.
- **Réglementation et supervision.** Le Maroc se classe à la meilleure place dans le Maghreb en termes de supervision et réglementation bancaires, suivi de près par la Tunisie. Les deux pays ont pris des mesures pour se conformer aux normes internationales de Bâle en augmentant les ratios d'adéquation du capital et en réduisant les prêts non productifs.
- **Développement du secteur bancaire.** Dans le Maghreb, la participation étrangère aux banques demeure faible. La participation étrangère est marginale en Algérie, à 4 pour cent du total des actifs bancaires, elle est à 15,7 pour cent en Tunisie et à 20,2 pour cent au Maroc. L'actionnariat d'état est la norme en Algérie (près de 96 pour cent du total des actifs) par opposition à la Tunisie (43 pour cent) et au Maroc (35 pour cent) où le secteur privé détient une part relativement plus importante. Les niveaux de concurrence sont également faibles, comme en témoignent les niveaux élevés de concentration. En Algérie, les trois plus grosses banques détiennent 97,8 pour cent du total des actifs des banques commerciales par rapport à 73,8 pour cent au Maroc et 47 pour cent en Tunisie. Ces chiffres font partiellement état de la petite taille de la plupart des marchés domestiques et des barrières réglementaires partiellement existantes à l'entrée de nouvelles banques privées.
- **Secteur financier des quasi-banques.** Au Maghreb, le secteur financier des quasi-banques demeure sous-développé, partiellement en raison des limitations juridiques à l'actionnariat. Le ratio du volume des transactions du marché boursier régional, un indicateur de la dynamique et

restrictions sur les transactions du compte de capital ; l'« environnement institutionnel » examine les facilités de recouvrement des prêts à travers le système judiciaire. Voir Creane et al (2004).

des liquidités des échanges, se situe entre 4 et 9 pour cent, par rapport à 30 à 40 pour cent dans la plupart des pays de l'Europe de l'Est. En Algérie, les marchés financiers restent minces (la bourse n'a pratiquement aucune activité) et le secteur des assurances est très petit (le total des primes représente 0,58 pour cent du PIB en 2004).

**Tableau 2.4 Maghreb par rapport aux comparateurs : Indicateurs du marché des capitaux**

regions	market capitalization (% of GDP)		market capitalization value (US bil)		stock turnover ratio (%)		no. of listed domestic companies	
	1996	2004	1996	2004	1996	2004	1996	2004
Maghreb	22.8	29.7	6.5	13.9	3.7	8.8	38.5	48.0
MENA	20.3	38.4	51.4	141.0	17.8	22.7	1138.0	1627.0
CEE	12.1	25.6	6.9	29.0	75.9	38.6	510.6	144.8
SEE	4.4	19.9	0.8	8.5	7.5	13.0	25.8	1502.3

Note : MGB = pays du Maghreb (Maroc, Algérie, Tunisie) ; SEE = Albanie, Bosnie-Herzégovine, Bulgarie, Croatie, Macédoine, Roumanie et Serbie & Monténégro ; CEE = pays de l'Europe centrale (Pologne, Hongrie, Républiques tchèque et slovaque, Slovaquie). Source : WDI 2005.

**(ii) Indicateurs clés de la performance du secteur :**

- **Disponibilité :**

- Le Maroc a 23 banques commerciales enregistrées à la Banque centrale. Elles comprennent 17 banques terrestres et six banques extraterritoriales. Dans ce total global il y a une large série d'institutions allant de celles dans lesquelles l'Etat maintient une part considérable, aux banques du secteur privé et aux banques à participation étrangère majoritaire – notamment à participation française. Il y a cinq banques dans lesquelles l'Etat a une participation importante. Parallèlement aux banques, il existe quelque 44 institutions quasi-bancaires, telles que les compagnies de crédit à la consommation, qui sont spécialisées dans le financement des achats à crédit de biens de consommation durables, les compagnies de crédit-bail et les compagnies d'affacturage. Les opérations de prêts au secteur privé sont solides, atteignant 27,98 milliards de \$EU en 2004, soit 59,4 pour cent de tous les actifs. La majorité des prêts, quelque 58 pour cent, vont à des sociétés, ce chiffre passant à 68 pour cent si on y inclut les petits entrepreneurs. Alors qu'il s'agit là du secteur le plus grand, celui qui se développe le plus rapidement est celui des opérations avec les particuliers, les prêts aux particuliers représentant environ 28,5 pour cent en 2004.
- En Algérie, le crédit domestique au secteur privé est négligeable (11 pour cent du PIB) si bien qu'il a augmenté dans les dernières années. En 2004, les prêts du secteur privé représentaient 43,7 pour cent du total des prêts à l'économie, par rapport à 31,3 pour cent en 2001. Malgré la fin de l'état de monopole dans le secteur bancaire en 1990, les banques publiques restent les acteurs prédominants du marché, représentant près de 95 pour cent du total des actifs bancaires en 2004. Il y a actuellement 40 acteurs fonctionnant dans le secteur bancaire algérien, y compris sept banques publiques, 24 banques privées et neuf sociétés financières. Les 10 premières banques incluent les sept banques publiques. Les banques privées offrent un large éventail de services bancaires, servant à la fois les sociétés et les clients privés et elles ont généralement des portefeuilles diversifiés, tant en termes de dépôts qu'en termes de prêts. Le réseau bancaire s'étend sur 1050 branches, dont 1004 appartiennent aux banques publiques. Les agences appartenant aux banques privées se situent pour la plupart dans les grandes villes. Le coefficient bancaire est d'environ 30.000 habitants par agence. Ce chiffre est beaucoup plus élevé qu'en Europe, où le coefficient bancaire est de 5.000, démontrant la distribution insuffisante des établissements bancaires.

- En Tunisie, le crédit domestique au secteur privé est d'environ 65 pour cent du PIB. La Tunisie possède un grand nombre d'institutions bancaires pour un marché relativement petit. Il y a 14 banques commerciales, six banques de développement, deux banques d'affaires et huit banques extraterritoriales. Il existe de plus 10 compagnies de crédit-bail, une bourse et un nombre croissant de fonds et de compagnies d'investissement. L'Etat tunisien contrôle encore certaines des plus grosses banques du pays (Société tunisienne de Banque, Banque nationale agricole and Banque de l'Habitat). L'Etat tunisien est l'actionnaire contrôlant dans 10 banques, qui ensemble représentent plus des deux tiers de tous les crédits et plus de la moitié du total des dépôts. Le total estimé des actifs des cinq plus grandes banques publiques du pays est d'environ 10 milliards de \$EU, mais la participation étrangère à leur capital a considérablement augmenté et se situe maintenant bien au-dessus de 20 pour cent. La plupart des grosses banques tunisiennes prêtent aux sociétés tunisiennes, à l'exception d'une banque privée, la Banque internationale arabe de Tunisie (BIAT), qui se concentre davantage sur les opérations avec les particuliers. Les prêts de la BIAT aux particuliers ont représenté plus de 33 pour cent du portefeuille de prêts de la banque en 2004. Le secteur bancaire tunisien ne souffre pas d'une concentration sectorielle excessive.
- **Coût.** Les données comparatives sur les coûts des services financiers sont rares. Une donnée indirecte utile pour le coût des services financiers est le ratio des coûts des frais généraux bancaires par rapport au total des actifs. Ce ratio est le plus élevé en Algérie, se montant à 3,3 pour cent, comparé à 2,5 pour cent en Tunisie. Le Maroc est le pays du Maghreb avec les coûts des frais généraux bancaires les plus bas, se montant à 2,2 pour cent. Les marges d'intérêt nettes varient largement dans le Maghreb, allant de 2,4 pour cent en Tunisie à 4 pour cent en Algérie. La différence dans les marges d'intérêt nettes est une indication des différences dans les coûts de transaction liés au financement auxquels les entreprises font face dans chacun de ces pays. Il s'agit toutefois d'un indicateur imparfait parce que les différences dans les marges d'intérêt nettes ne reflètent pas toujours les différences dans les taux d'intérêt réels que les entreprises payent sur leurs emprunts, y compris sur les crédits à l'exportation (i.e., les différences dans les taux d'inflation et les subventions par exemple, peuvent également être des déterminants importants des différences dans les coûts d'intérêt réels payés par les entreprises). Les coûts d'intérêt élevés, les marges d'intérêt nettes et les volumes de crédit sont corrélés : les coûts de frais généraux élevés se reflètent dans les marges d'intérêt élevées et les coûts élevés et les marges d'intérêt se reflètent dans les faibles volumes de crédit (Tableau 2.5).
- **Qualité.** Une donnée indirecte pour la qualité relative des services bancaires est le ratio des prêts non productifs (PNP) par rapport au total des prêts à l'économie. La part des PNP par rapport au total des prêts est relativement élevée dans la région du Maghreb par rapport aux autres régions (Tableau 2.5).
  - Dans le secteur bancaire du Maroc, les prêts non productifs demeurent un problème central, en particulier parmi les anciennes banques spécialisées, qui ont accumulé des grands portefeuilles à cause des conditions de l'Etat voulant qu'elles s'engagent dans les prêts dirigés. Les PNP non seulement sont restés en grand nombre, mais ils ont même augmenté. A la fin de 2003 par exemple, à 18,1 pour cent des prêts bruts. Ce chiffre était à 17,2 pour cent en 2002. Toutefois, même si ce chiffre semble élevé, les PNP dans les banques commerciales étaient de quelque 11 pour cent, tirés jusqu'à 40 pour cent dans les banques spécialisées, conduisant ainsi à la moyenne plus élevée globale. L'augmentation du provisionnement est plus encourageante, quoique modeste. Les provisions contre les PNP étaient de 55 pour cent à la fin de 2003, une augmentation par rapport aux 54,7 pour cent en 2002, et aux 52,9 pour cent à la fin de 2001. Cette

augmentation laisse à croire que les banques spécialisées font état d'un niveau plus élevé de créances douteuses et qu'elles mettent davantage de fonds de côté pour compenser les risques, ce qui est une tendance positive. En dépit des préoccupations concernant les PNP dans certaines banques, dans l'ensemble du secteur les niveaux cumulés d'adéquation du capital respectent bien les conditions de Bâle I, avec les actifs pondérés réglementaires capital/risque à 10,1 en 2003, et à 13,2 pour les banques commerciales en particulier.

- Le système bancaire de la Tunisie est également alourdi par un montant important de prêts non productifs et le provisionnement demeure inadéquat en conséquence d'une surévaluation des garanties immobilières. En 2004, le niveau des PNP demeure élevé, à plus de 23 pour cent des créances totales des banques commerciales. Les PNP des cinq principales banques tunisiennes sont de l'ordre de 15 pour cent à près de 40 pour cent du total des prêts bancaires. Les PNP se concentrent dans le secteur des services. Un nombre de raisons expliquent le faible provisionnement des PNP. Tout d'abord, les règles de la Banque centrale de Tunisie pour la classification des prêts et les provisions pour pertes sur les prêts et les systèmes de gestion du risque des banques demeurent inférieures aux normes internationales. Ensuite, certaines banques s'appuient fortement sur les garanties immobilières qui tendent à être immobilisées et trop chères. Enfin, une mauvaise divulgation de l'information sur le crédit, le manque de transparence dans les états financiers et des mécanismes inadéquats de crédit interne empêchent une évaluation précise des portefeuilles bancaires.
- L'un des héritages de l'histoire politique socialiste de l'Algérie est un niveau relativement élevé de prêts non productifs émis par les banques publiques. A la fin de 2000, le niveau de PNP dans le secteur bancaire algérien était d'environ 50 pour cent du total des prêts (ou 11 pour cent du PIB). S'inscrivant dans ses efforts pour réformer les banques publiques selon des lignes plus commerciales, le Gouvernement a racheté une grande partie des créances irrécouvrables, réduisant le niveau des PNP à environ 27 pour cent en 2003 et à près de 17 pour cent en 2005.

**Tableau 2.5 Maghreb par rapport aux comparateurs : Indicateurs bancaires, 2004**

	Sector Structure			Access	Cost			Quality	
	Banking assets held by foreign-owned banks (% of total banking assets)	Banking assets held by government-owned banks (% of total banking assets)	Bank Concentration (%)	Domestic credit to private sector (% of GDP)	Interest rate spread (lending rate minus deposit rate)	Lending interest rate (%)	Bank Overhead Costs / Total Assets (%)	Bank nonperforming loans to total (%)	Net Interest Margin (%)
Algeria	3.9	95.7	97.8	11.0	5.5	8.0	3.3	27.0	4.0
Morocco	20.8	35.0	73.8	56.7	7.9	11.5	2.2	19.4	3.7
Tunisia	15.7	42.7	46.8	65.2	2.0	5.0	2.5	23.7	2.4
East Asia & Pacific	67.6	6.4	60.1	48.5	6.3	13.3	2.7	13.2	4.1
Europe & Central Asia	50.0	12.0	63.1	26.6	5.8	13.6	4.9	5.7	5.1
Middle East & North Africa	15.7	35.0	78.3	39.8	5.5	10.70	2.3	18.0	3.2

Note: Overhead cost is the value of a bank's overhead costs as a share of its total assets. Net interest margin is the value of bank's net interest revenue as a share of its interest-bearing (total earning) assets. Bank concentration is the asset values of 3 largest banks as a share of assets of all commercial banks.  
Source: Beck et. al(2000), WDI 2005. The most recent data is used beginning with 2004.

(iii) *Perception des affaires.* L'Algérie est perçue comme étant plus faible que la Tunisie et le Maroc en termes de sophistication des marchés financiers, de mobilité des sociétés de capital-risque et de réglementation de la bourse des valeurs (voir Tableau 2.6). La Tunisie vient en tête en termes de la qualité de la réglementation de la bourse des valeurs et de la mobilité des sociétés de capital-risque alors que la sophistication du marché financier du Maroc est perçue comme étant la plus élevée dans la région.

**Tableau 2.6 Perception des affaires dans le secteur financier du Maghreb, 2004**

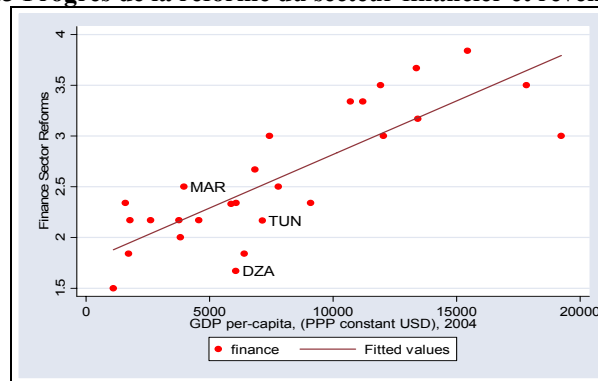
	Financial Market Sophistication (a)	Venture capital mobility (b)	Regulation of securities exchanges (c)	Effectiveness of bankruptcy law (d)
Tunisia	3.6	3.8	4.8	5.2
Morocco	3.9	3.4	4.6	4.5
Algeria	2	2	3.4	3.8

Notes : (a) 1=plus bas que normes internationales ; 7=plus élevé que normes internationales ; (b) 1=difficile, 7=facile) ; (c) 1=non transparent, inefficace, 7=transparent, efficace et indépendant. Source : Rapport sur la compétitivité du monde arabe 2005.

#### D) Progrès de la réforme

*A l'exception du Maroc, les pays du Maghreb ont fait moins de progrès dans la réforme que prévus par leurs niveaux de revenu.* Les progrès accomplis par l'Algérie et dans une moindre mesure par la Tunisie dans la réforme de leurs secteurs financiers sont inférieurs à ce à quoi on pourrait s'attendre au vu du niveau de revenu du pays. Par contraste, les progrès de la réforme du Maroc sont plus élevés que prévus par son niveau de revenu (Figure 2.23)

**Figure 2.23 Progrès de la réforme du secteur financier et revenu par habitant**



Source : Calculs de l'auteur basés sur WDI 2005

*Parmi les pays du Maghreb, le Maroc est en tête dans les réformes du secteur financier.* Les réformes du secteur financier sont bien avancées Maroc (avec une forte tradition dans le secteur bancaire privé), elles progressent, mais plus lentement en Tunisie, et elles ont à peine commencé en Algérie.

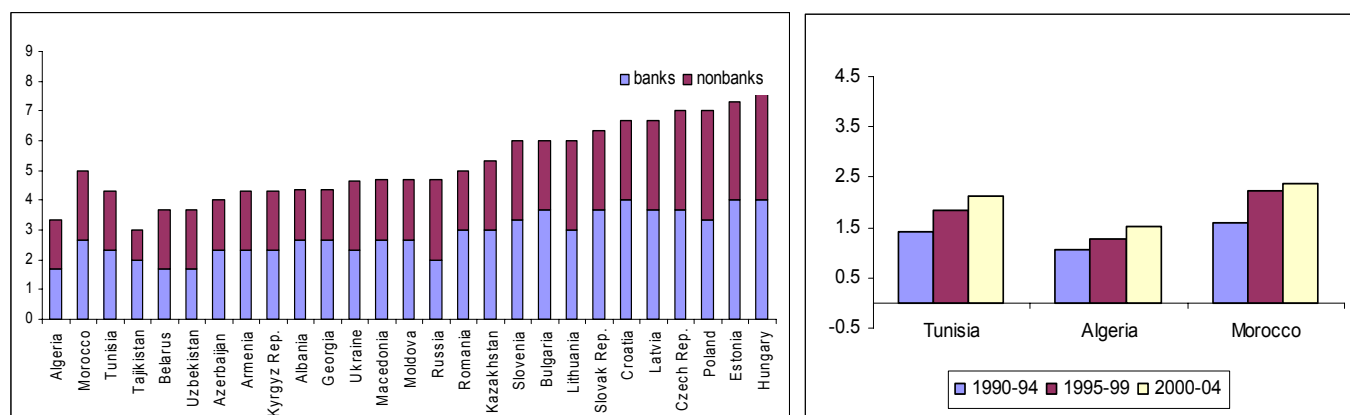
- Au Maroc, le secteur financier a connu une vaste série de réformes depuis 2003, suite à la première vague des réformes entreprises dans les années 90. Dans les années récentes, il y a eu des efforts vigoureux pour réformer le secteur bancaire, y compris la recapitalisation et l'arrivée d'une nouvelle gestion. Au-delà des banques étatisées, les institutions du secteur privé sont divisées entre celles à participation majoritaire par les actionnaires locaux et celles dirigées à l'étranger. Il y a trois banques avec participation étrangère majoritaire, chacune dominée par un groupe bancaire français. Les développements du secteur ont compris la fusion de deux des cinq premières banques du Maroc, et un autre petit pas dans la privatisation, avec la vente de 20 pour cent de la plus grande banque du Maroc, GBP (Groupe des Banques populaires) au public à travers une offre publique de vente (OPV). Les nouvelles actions sont maintenant cotées à la bourse de Casablanca. De nouveaux mécanismes de financement sont également mis en place pour aider les entreprises à améliorer leur bilan. Pour ce qui est de la réglementation prudentielle, le nouveau ratio de solvabilité de Bâle II sera adopté en 2006 pour empêcher un retrait massif des dépôts bancaires et améliorer la stabilité du secteur financier. La nouvelle loi définissant le statut

de la Banque centrale marocaine a été adoptée par le parlement en 2005, et une nouvelle loi bancaire est également en cours de discussion.

- En Tunisie, le secteur bancaire a entrepris des changements importants depuis 2001. Le système financier demeure centré sur les banques commerciales qui représentent environ 70 pour cent du total des avoirs financiers à la fin de 2004. Mais le rôle des banques étatisées a diminué. Après les deux récentes privatisations, la structure du système bancaire tunisien reste à un tiers sous contrôle de l'Etat, un tiers sous contrôle des banques étrangères et un tiers sous contrôle national privé. De nouvelles lois ont été introduites (la plus récente en 2002) qui ont resserré les normes de fonctionnement, encouragé les banques à s'engager dans une série plus vaste d'opérations financières, et renforcé le système de garantie pour donner une plus grande protection aux détenteurs de dépôts. Le secteur des quasi-banques n'a pas entrepris de réformes significatives au cours de la dernière décennie. La pénétration des assurances en Tunisie continue à être orientée sur le segment des assurances de dommages (sinistres et assurance de biens), avec un total de primes émises valant 2 pour cent du PIB. Les autorités ont également adopté des mesures pour renforcer la supervision bancaire et la transparence financière. Une loi bancaire renforçant la supervision a été adoptée en 2002, et des révisions ont été introduites dans le code commercial pour faciliter l'exécution de décisions judiciaires et la saisie de la vente de garanties immobilières. En 2003, les révisions introduites dans la loi 1995-34 ont renforcé la protection des droits des créiteurs. La loi 2005-96 renforçant la sécurité financière a amélioré davantage la transparence financière.
- En Algérie, par contre, les progrès dans les réformes du secteur financier ont été plus limités. Le secteur bancaire algérien a été officiellement libéralisé le 14 avril 1990, avec la promulgation de la loi relative à la monnaie et au crédit. En raison de la crise sécuritaire des années 90, ce n'est que tard dans la décennie que les premières banques privées, domestiques et étrangères, sont entrées sur le marché. Depuis lors, il s'est produit une augmentation dans le niveau de concurrence au sein du secteur, et une base pour le développement d'un système bancaire à parité avec les normes internationales a été établie. Toutefois il reste un long chemin à parcourir pour que le système bancaire algérien atteigne les normes internationales. Le secteur bancaire algérien est réglementé par la Banque centrale, Banque d'Algérie, à travers une sous-division connue sous le nom de Commission bancaire. Cet organe était dirigé dans le passé par le Ministère des Finances, mais dans une initiative destinée à libérer les banques publiques de leur rôle traditionnel d'agents de la politique économique gouvernementale, les rôles ont officiellement été séparés en 2004. Depuis cette année, les efforts de privatisation en Algérie ont pris de l'ampleur, même s'ils ont été lents. La première banque ciblée pour privatisation est le Crédit populaire d'Algérie (CPA), en raison des progrès récents qu'elle a faits en modernisant ses opérations et en se conformant aux normes internationales. Deux autres banques, la Banque nationale d'Algérie (BNA) et la Banque de Développement local (BDL), ont également été identifiées comme cibles pour la privatisation. Mais le manque de transparence financière préoccupe les investisseurs potentiels (Oxford Business Group, 2006).

***En résumé, alors que le Maroc a accompli relativement plus de progrès que la Tunisie et l'Algérie en libéralisant le secteur financier, la région du Maghreb reste à la traîne par rapport aux pays d'Europe centrale et d'Europe de l'Est pour assurer la concurrence et la contestabilité du marché dans le secteur*** (voir Figure 2.24). Il faut noter que l'investissement direct étranger par les banques européennes a été le moteur principal d'une intégration régionale plus approfondie à la fois dans les pays d'adhésion d'Europe centrale et d'Europe de l'Est, et plus récemment dans les Balkans occidentaux. Si les pays du Maghreb veulent émuler ces précédents réussis, la privatisation des banques publiques et des compagnies de services financiers restantes (e.g., assurances, bourse) devrait être le principal levier.

Figure 2.24 Réformes du secteur financier (secteurs bancaires et quasi-bancaires), par pays et par secteur, 2004



Source : Calculs de l'auteur pour les pays du Maghreb, BERD, 2004. Note : l'indice de progrès de la réforme du secteur financier couvre les secteurs bancaires et quasi-bancaires (bourse, assurances, placements collectifs en valeurs mobilières)

*Il pourrait y avoir un nombre de réformes qui pourraient être entreprises au niveau régional.* Par rapport aux normes internationales, les marchés boursiers du Maghreb demeurent étroits et des fusions transfrontalières pourraient également être avantageuses. Mais la réglementation prudentielle au niveau national sera requise pour préparer le secteur à l'intégration transfrontalière. L'harmonisation des réglementations des banques et des assurances et la provision pour le droit d'établissement pourraient être un autre domaine de coopération régionale. Il y a relativement peu d'intégration entre les institutions financières des pays du Maghreb, même si elle est plus importante dans les activités bancaires. Le droit d'établissement pour les banques nationales sur une base préférentielle dans les marchés des uns et des autres peut apporter certains gains d'efficacité additionnels à un futur projet économique régional du Maghreb, particulièrement en éliminant la structure fortement concentrée du marché.

*On pourrait dire que les plus grands gains économiques dérivent des efforts multilatéraux en vue de la libéralisation du secteur financier.* Toutefois, il y a de grandes asymétries dans les marchés des services financiers du Maghreb. Ceci se reflète dans l'écart important entre les programmes unilatéraux de libéralisation et les engagements pris par les pays du Maghreb dans le cadre du GATS dans les services financiers. Par conséquent, il est logique de mettre en œuvre une approche coordonnée régionale de la libéralisation du secteur financier pendant que les pays du Maghreb poursuivent l'exécution progressive de leurs engagements multilatéraux.

### 2.3.2. REFORMES DU SERVICE D'INFRASTRUCTURE

La présente section discute la façon dont les secteurs clés du service d'infrastructure (routes, chemins de fer, aéroports, ports de mer, énergie et eau) appuient le commerce et les investissements. Elle évalue ensuite les perspectives de coopération régionale dans le secteur selon les besoins. Chaque sous-section réfère la performance relative des secteurs d'infrastructure (en termes d'accessibilité, de coût et de qualité des services) dans le Maghreb avec les pays comparateurs, et offre un bref aperçu des positions de politique et des progrès de la réforme accomplis dans les secteurs.

Le chapitre porte en particulier sur les progrès de la réforme dans les domaines suivants : meilleure réglementation de la prestation des services, élimination des subventions croisées, établissement des prix plus efficace, amélioration de la perception des recettes, et séparation/facturation séparée des activités.

Trois types de réformes<sup>16</sup> sont particulièrement importants dans l'accroissement de l'efficacité de la prestation de services d'infrastructure réglementés : (i) permettre l'entrée de nouveaux prestataires domestiques et étrangers ; (ii), là où c'est possible, ouvrir le marché domestique aux importations de ces services ; et (iii) établir une autorité de réglementation indépendante. Cette dernière devrait être un déterminant clé de l'efficacité réglementaire.

Cette section porte sur les secteurs suivants des services d'infrastructure : transport (routes, chemins de fer, transport maritime et aérien) ; télécommunications ; énergie et eau.

### **2.3.2.1. REFORMES DANS LES SERVICES DE TRANSPORT**

#### **A) Rôle du secteur dans la promotion du commerce et de l'investissement**

*Une mauvaise infrastructure du transport se traduit par des coûts de transport directs plus élevés et une plus longue durée de livraison menant à une production domestique et des coûts commerciaux plus élevés.* Une amélioration dans l'infrastructure d'un pays peut faire une grosse différence dans les coûts des échanges. Selon les estimations, une augmentation de 10 pour cent des coûts de transport peut réduire le volume des échanges de plus de 20 pour cent (Limao et Venables, 1999), et la chute des coûts de transport représente 8 pour cent de la croissance mondiale moyenne depuis 1945 (Baier et Bergstrand, 2001). Une meilleure infrastructure pour les transports maritimes, terriens et aériens est associée à des volumes d'échanges plus élevés. Une étude récente indique que le fait de doubler le nombre des aéroports avec des pistes en dur par kilomètres carrés de territoire dans un pays impulse les importations de 14 pour cent. Les échanges avec un pays exportateurs ayant le double d'aéroports augmentent les échanges bilatéraux de 15 pour cent de plus. Le fait de doubler les kilomètres de routes revêtues par 100 kilomètres carrés augmente les échanges de 13 pour cent selon les estimations (Nordas et Piermartini, 2004).

*La prolifération des échanges intra-branches, l'externalisation internationale et l'accent accru mis par les entreprises sur la gestion efficace de leurs chaînes logistiques ont mis en relief de nouvelles dimensions des coûts du transport. Un des aspects est le temps.* A cet égard, les coûts de transport sont différents des tarifs. Des temps d'expédition de longue durée imposent des coûts qui empêchent les échanges. Selon les estimations, chaque jour passé en temps d'expédition ajoute 0,5 pour cent au coût d'une marchandise, approximativement 30 fois plus que le coût associé à la pure détention sur stocks (Hummels, 2000). Hummels estime que le doublement du temps d'expédition diminue le volume des échanges d'environ un quart à un tiers. De même, des temps de longue durée pour s'acquitter des procédures douanières pour traverser la frontière ont un impact négatif considérable sur les échanges. Une augmentation du nombre médian de jours requis pour le dédouanement de cinq à sept jours réduit les échanges de plus de 40 pour cent (Nordas et Piermartini, 2004).

*Un deuxième aspect qui affecte les coûts des échanges est l'efficacité des services de transport.* Aussi longtemps que le transport transfrontalier demeure plus coûteux, plus absorbant ou moins fiable que le transport domestique, il constituera une barrière non tarifaire et affectera les perspectives d'échanges et d'investissement. Enfin, les négociants et les investisseurs privés se préoccupent du coût, de la flexibilité et de la qualité des services de transport. Par exemple, l'amélioration de l'efficacité portuaire du 25<sup>e</sup> au 75<sup>e</sup> centile réduit les coûts d'expédition de 12 pour cent et peut augmenter les échanges bilatéraux de 25 pour cent (Clark, Dollar et Micco, 2004).

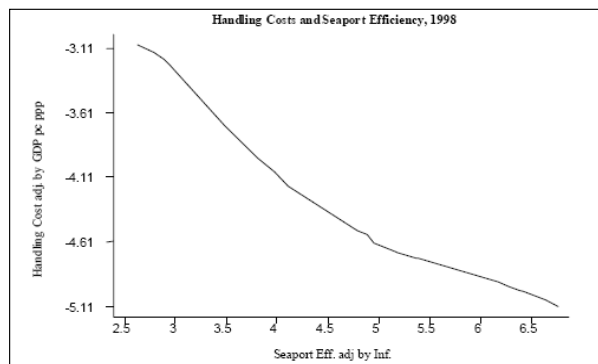
---

<sup>16</sup> Les réformes peuvent, et souvent le font, inclure la privatisation, mais cette variable est saisie dans l'indice global de réforme du climat de l'investissement discuté dans la section antérieure de ce chapitre. Même si les prestataires titulaires demeurent publics, si les autorités de réglementation permettent l'entrée de nouveaux prestataires sur le marché, cette concurrence devrait produire des gains d'efficacité dans l'industrie prise globalement.



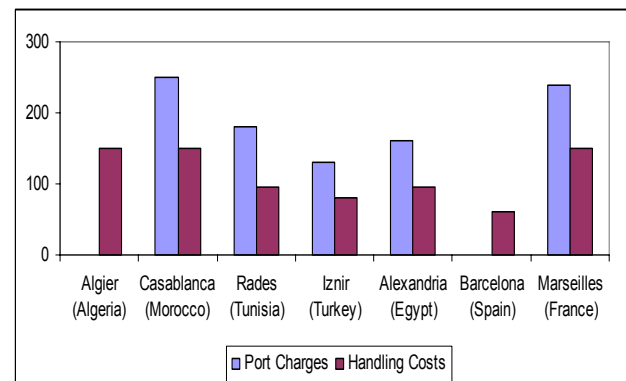
**L'efficacité portuaire est inversement corrélée aux coûts de manutention.** Les pays ayant des ports de mer inefficaces ont des coûts de manutention plus élevés, après contrôle des niveaux de revenu et de la qualité générale de leur infrastructure (Figures 2.25 et 2.26). Les ports qui fonctionnent mal sont équivalents à être de 60 pour cent plus éloignés des marchés pour le pays moyen. Les ports inefficaces augmentent également les coûts de manutention, qui sont une des composantes des coûts d'expédition. Les activités requises au niveau du port sont cruciales pour les transactions commerciales internationales. Elles comportent non seulement des activités qui dépendent de l'infrastructure portuaire, telles que le pilotage, le remorquage et l'assistance de remorqueurs, ou la manutention des marchandises, mais également des activités apparentées aux conditions douanières.

**Figure 2. 25 Charges portuaires et coûts de manutention (par conteneur en équivalent 20 pieds), en Euro, 2002**



Source : Clark, Dollar et Micco, 2004

**Figure 2. 26 Coûts manutention portuaire et efficacité des ports**



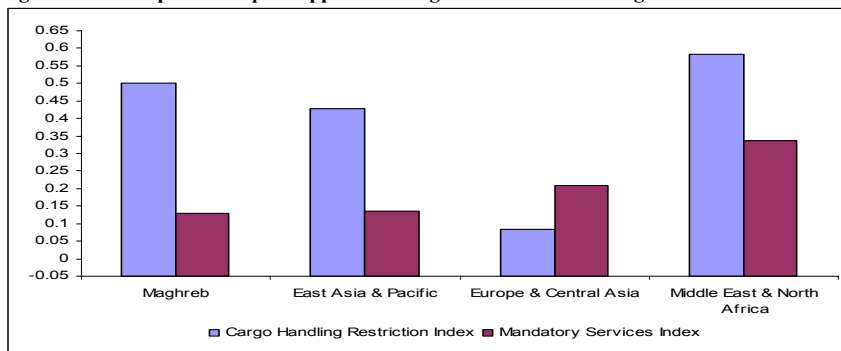
Source : Chaponniere, 2002

**Les restrictions réglementaires dans les activités portuaires peuvent également affecter négativement l'efficacité des ports.** Par exemple, dans de nombreux pays, les travailleurs doivent avoir un permis spécial pour être en mesure d'assurer les services de manutention, ce qui augmente artificiellement les coûts des services des ports de mer. D'autres déficiences, apparentées à la gestion des ports, sont également dommageables à la compétitivité du pays. Par exemple, dans de nombreux ports il est pratiquement impossible d'obtenir un compte rendu écrit et précis des principales procédures portuaires et parfois ces dernières ne sont pas claires en ce qui concerne l'acceptation des responsabilités (pour du fret en hangar ou sur le quai par exemple). Tous ces éléments donnent lieu à des délais déraisonnables, augmentent les risques de dommages des produits (qui à leur tour, augmentent les primes d'assurance), et par conséquent augmentent les coûts liés aux activités portuaires. L'indice des restrictions de manutention du fret saisit les restrictions réglementaires et les conditions spéciales imposées aux fournisseurs étrangers des services de manutention du fret.<sup>17</sup> L'indice des services portuaires obligatoires<sup>18</sup> saisit la mesure dans laquelle les services portuaires sont obligatoires pour les navires en arrivée. Ces deux indices représentent des restrictions au niveau du port qui pourraient limiter la concurrence. Le Maroc et la Tunisie ont des restrictions de fret et des services portuaires obligatoires plus importants que d'autres pays d'Europe centrale et d'Europe de l'Est et que l'UE-15 en moyenne (Figure 2.31).

<sup>17</sup> L'indice prend une valeur de 0 s'il n'existe pas de restriction, de 0,25 pour des restrictions mineures, de 0,5 si des conditions de coentreprise sont imposées, de 0,75 si une participation nationale très élevée est requise dans la compagnie, et de 1 si les compagnies étrangères sont simplement interdites d'assurer les services de manutention du fret.

<sup>18</sup> Cet index est construit en ajoutant ,125 pour chacun des services suivants s'ils sont obligatoires : pilotage, remorquage, assistance de remorqueur, aide à la navigation, accostage, évacuation des déchets, mouillage et autres services obligatoires.

Figure 2.27 Comparateurs par rapport au Maghreb : Restrictions réglementaires sur les activités portuaires, 2004



Source : Clark, Dollar & Micco, 2004. Note : La Tunisie et le Maroc ont des scores similaires dans les deux indices (0,5 pour les restrictions de manutention du fret ; et 0,13 pour les services obligatoires. Pas de données disponibles pour l'Algérie.

***Le comportement anticoncurrentiel et les réglementations restrictives peuvent également accroître les coûts du transport pour les négociants et les investisseurs.*** Les améliorations dans la qualité réglementaire, la concurrence et la libéralisation dans le secteur du transport aérien peuvent réduire considérablement les coûts du transport aérien. Fink et al (2002) estiment que la libéralisation des services portuaires peut réduire les prix d'une moyenne de 9 pour cent. Micco et Serebrisky (2004) quantifient les effets de l'infrastructure, de la qualité réglementaire et de la libéralisation des marchés du fret aérien sur les coûts du transport. Ils estiment que les améliorations de l'infrastructure des aéroports du 25<sup>e</sup> au 75<sup>e</sup> centile réduisent les coûts du transport aérien de 15 pour cent. Une amélioration semblable dans la qualité des réglementations réduit les coûts du transport aérien de 14 pour cent. De plus, les accords de libre concurrence réduisent les coûts du transport aérien de 8 pour cent.

## B) Justification de la coopération régionale dans le secteur

***Il existe une relation étroite entre les coûts des échanges et la capacité d'un pays à augmenter ses exportations et à s'intégrer dans l'économie mondiale.*** L'importance des coûts du transport en tant que composante des coûts des échanges est allée en augmentant du fait que la libéralisation continue à réduire les barrières artificielles aux échanges. Dans de nombreux cas, le taux effectif de protection fourni par les coûts du transport est plus élevé que celui fourni par les tarifs (Clark, et al, 2004 ; Hummels, 1999). En plus de la distance toutefois, de nombreux autres éléments influencent les coûts du transport. Comme l'expliquent Limão et Venables (1999), les coûts du transport et les volumes des échanges dépendent de nombreux détails complexes de géographie, d'infrastructure, de barrières administratives et de l'état de la concurrence dans l'industrie du transport. A condition que les coûts relatifs à la distance et à l'infrastructure sont des déterminants majeurs de la réussite du secteur exportations d'un pays, des questions immédiates se posent : que peuvent faire les gouvernements pour se « rapprocher » des marchés avec une forte demande d'importations ? Les améliorations dans l'infrastructure et la réglementation peuvent-elles réduire les coûts du transport ? Vaut-il la peine de mettre en œuvre des politiques conçues pour accroître la concurrence dans les marchés du transport ? Ces politiques ont-elles un impact quantifiable sur les coûts du transport ?

***Des ports efficaces sont cruciaux pour le transport du fret et donc pour l'élargissement des échanges et des flux d'investissement dans le Maghreb.*** Le transport maritime demeure de loin le moyen principal de transport intrarégional des biens dans le Maghreb, même si le taux de croissance du transport de fret tant par air que par route est devenu plus rapide au cours des dernières années. De plus, l'encouragement de la concurrence dans le transport passagers et fret augmenterait la contestabilité des marchés et améliorerait la qualité du service. La coopération régionale dans le transport pourrait également favoriser

les exportations de services. Par exemple, un système de transport efficace, fiable et bon marché peut encourager le tourisme et d'autres services liés au voyage.

### C) Performance du secteur

Dans le Maghreb, la plupart des échanges en dehors de la région se font par mer ou par air. Le transport par route et par rail est utilisé essentiellement pour les échanges domestiques et régionaux. Mais du fait qu'il est nécessaire pour la livraison de porte-à-porte, l'efficacité de la partie terrestre détermine l'efficacité et les coûts globaux de la logistique de transport multimodal.

#### (i) Transport routier

- **Disponibilité.** La densité routière par 1.000 kilomètres carrés dans le Maghreb est plus élevée que la moyenne dans les régions d'Europe centrale et de l'Est et du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord. Dans le Maghreb, le réseau de densité routière est comparablement meilleur au Maroc et en Tunisie qu'en Algérie. La Tunisie a un réseau routier officiel de 19.117 km (dont plus de 65 pour cent sont revêtues) et de 192,5 km d'autoroutes. Le transport routier demeure le mode de transport prédominant, transportant environ 305.400 voyageurs et 192.000 tonnes de marchandises par jour. Les services de transport routier sont limités. Les 57 transporteurs du pays ne représentent que 3 pour cent seulement de l'industrie du transport routier international. Au Maroc, seul un petit nombre de compagnies offrent des services logistiques de transport liés au transport routier. Les compagnies marocaines sont généralement peu intégrées dans les processus de « gestion de la chaîne d'approvisionnement », i.e., une gestion optimisée de la logistique considérée comme un facteur important de compétitivité.
- **Coût.** Les prix du gazole dans la région sont plus faibles que la moyenne en Europe centrale et de l'Est, mais plus élevés que la moyenne dans les pays MENA. Les prix du carburant sont beaucoup plus bas en Algérie (0,15 \$EU le litre) qu'en Tunisie (0,39 \$EU le litre) et au Maroc (0,79 \$EU le litre). Mais outre les coûts du gazole, les barrières réglementaires dans le secteur du transport routier peuvent également augmenter les coûts des échanges. En Tunisie, une enquête menée en 2003 a dénoté un nombre de barrières réglementaires aux mouvements transfrontaliers des camions : les camions étrangers ne sont pas autorisés à rouler les fins de semaine et les jours fériés ; les conditions des documents à remplir peuvent être changées sans notification préalable ; et les camions étrangers déchargeant dans un pays doivent retourner dans leur pays d'origine à vide ; il y a des charges fiscales et d'autres surtaxes sur le transport routier, et l'application effective des réglementations techniques pour les poids et dimensions vise également les camions étrangers (Zarrouk, 2004).
- **Qualité.** La qualité des routes dans le Maghreb est plus élevée que la moyenne en Asie de l'Est, bien qu'inférieure à celle des pays d'Europe centrale et de l'Est. En Algérie, l'infrastructure du réseau routier souffre d'un entretien approprié. Le trafic Est-Ouest utilise la route du Nord qui est fréquemment congestionnée. Le projet d'autoroute Est-Ouest qui a été inclus dans le programme récent de dépenses publiques de l'Algérie contribuera à améliorer la qualité du transport par route. La Tunisie, par contre, jouit d'une infrastructure routière bien développée et en de bonnes conditions. La qualité des services de transport routier est faible au Maroc. Ce secteur est dominé par des micro-entreprises qui ne sont pas financièrement viables, manquent de capacité d'investissement et ne respectent pas la réglementation en vigueur. L'âge moyen du parc de camions est de 13 ans et ces camions ne sont généralement pas couverts par une assurance transport. Un transport routier rapide et fiable est desservi par un tout petit nombre de compagnies. Les compagnies étrangères ont des difficultés à trouver des compagnies

suffisamment fiables pour sous-traiter leurs services de transport et investissent souvent elles-mêmes dans cette partie de la chaîne de production et de distribution (Banque mondiale, 2005).

**Tableau 2.7 Maghreb contre comparateurs : Indicateurs du transport routier, 2004**

	Access		Cost	Quality
	Road Density (km/1000 people)	Road Density (km/1000 sq km)	Pump price for diesel fuel (US\$ per liter)	Paved Roads (% of total roads)
Algeria	3.5	43.7	0.15	68.9
Morocco	2.0	129.3	0.70	56.4
Tunisia	2.0	122.3	0.39	65.4
East Asia & Pacific	1.1	126.5	0.40	32.3
Europe & Central Asia	2.9	59.2	0.90	74.0
Middle East & North Africa	0.3	11.1	0.15	66.3

Note: The most recent data is used beginning with 2004. For commercial perception indices, 1=worst and 7=best.  
Source: WDI, 2005 and Estache and Goicoechea, 2005.

### (ii) Transport ferroviaire

- **Disponibilité.** L'accès aux chemins de fer est plus faible dans le Maghreb qu'en Europe centrale et de l'Est. L'Algérie a un réseau ferroviaire de 4.000 km de long (les liaisons ferroviaires se situent pour la plupart le long de la côte et desservent les principales villes portuaires). Il y a un nombre relativement plus grand de biens transportés par rail au Maroc qu'en Algérie ou en Tunisie, malgré la densité plus élevée des lignes ferroviaires dans cette dernière (Tableau 2.8).
- **Coût.** Les tarifs passagers et les taux de fret sont légèrement plus élevés que la moyenne de la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord, même s'ils sont plus abordables que les taux moyens pour l'Europe centrale et l'Europe de l'Est.
- **Qualité.** La qualité globale des services ferroviaires dans les pays du Maghreb est plus faible que celle des pays d'Europe centrale et de l'Est. En Algérie, le réseau ferroviaire est petit, environ 300 km seulement ont été construits depuis l'indépendance du pays en 1962. Des programmes de rénovation (remplacement, modernisation et électrification) vont démarrer sur un total de 5.500 km de lignes ferroviaires. Avec l'inclusion de la ligne Est-Ouest, ces projets ferroviaires rendront accessibles les régions de haute terre en reliant des dizaines de villes petites et moyennes au réseau ferroviaire. La rénovation des bonnes lignes contribuera également à la promotion des échanges. Alors que l'Algérie peut se permettre de financer ces projets d'infrastructure à grande échelle, les retards dans l'exécution ont généralement empêché l'exécution des projets ferroviaires.

**Tableau 2.8 Maghreb contre comparateurs : Indicateurs du transport ferroviaire, 2004**

	Access			Cost		Quality	
	Railways, passengers carried (million passenger-km)	Rail Lines Density (km/1000 people)	Rail Lines Density (km/1000 sq km)	Railways, goods transported (million ton-km)	Avg. Passenger Rail Tariff (PPP cent/passenger-km)	Avg. Freight Rail Tariff (PPP cent/ton-km)	Commercial Perception of Railroad Services Index
Algeria	950	0.11	1.50	1945	-	-	-
Morocco	2614	0.06	4.27	5535	7	8	3.2
Tunisia	1242	0.19	12.29	2173	8	6	3.7
East Asia & Pacific	2017	-	-	2662	5	13	3.7
Europe & Central Asia	2227	9.3	13.66	9675	911	1114	3.7
Middle East & North Africa	1265	0.1	9.6	2364	5	6	3.5

Note : Les données les plus récentes utilisées commencent en 2004. Pour les indices de perception commerciale, 1=le pire et 7=le meilleur.  
Source : WDI, 2005 et Estache et Goicoechea, 2005

### (iii) *Transport maritime*

- **Disponibilité.** Le trafic portuaire des conteneurs est généralement plus faible dans le Maghreb que dans d'autres régions. Ceci se reflète également dans la taille relativement plus petite de la flotte marchande de la région. La Tunisie a la plus petite flotte marchande du Maghreb. La position géographique du Maroc sur la pointe nord-occidentale de l'Afrique et ses 3.000 km de côtes méditerranéennes et atlantiques font du transport maritime une priorité nationale. Quelque 90 pour cent des échanges marocains passent par ses ports et la flotte marchande marocaine tient une place prédominante parmi les transporteurs arabes et africains. En ce qui concerne l'infrastructure portuaire, l'Algérie possède 10 ports commerciaux, dont deux sont spécialisés dans le pétrole et le gaz, et 35 ports de pêche. Le Maroc possède 26 ports – six ports de tourisme, neuf ports de pêche et 11 ports pour les activités commerciales internationales. Le port de Casablanca est le plus grand du pays, représentant 40 pour cent de l'ensemble du trafic national. Le port principal de la Tunisie, Radés, souffre de congestion, causée par la lenteur des opérations portuaires qui sont effectuées exclusivement par la compagnie publique STAM.
- **Coût.** Les coûts de transport comprennent les charges de fret et les assurances sur les expéditions maritimes (généralement ajoutées aux données de charges de fret), les coûts de maintien en transit, les coûts de manutention portuaire, les coûts de renouvellement des véhicules et d'autres charges générales. Etant donné que la disponibilité de mesures directes de coûts du transport est limitée en couverture ou du fait de sa nature privée, les économistes mesurent généralement les coûts du transport en utilisant diverses variables de remplacement :
  - **Coûts directs du transport.** Les coûts de fret, y compris les coûts de l'assurance (mesurés de manière approchée par les ratios CAF/FAB) sont plus élevés au Maghreb que dans d'autres régions. Les coûts de fret du Maroc sont les plus élevés du Maghreb, à 17,4 pour cent en 2004. Même s'il est largement utilisé, le ratio CAF/FAB est assez imprécis.<sup>19</sup> Des données plus précises sur les coûts du transport maritime dans le Maghreb sont données par Chaponnière (2002) et Drewry (2005). Les coûts totaux de l'affrètement d'un conteneur en équivalents 20 pieds sont d'environ 400 euros de Casablanca à Marseille, alors qu'ils sont d'environ 250 euros de Tunis à Marseille. Ces coûts élevés du transport maritime s'expliquent partiellement par les coûts élevés de la manutention portuaire. La manutention et les charges portuaires du Maroc sont parmi les plus élevées du Maghreb. Les charges portuaires (en \$EU par conteneur complet EVP) sont estimés à 248 à Casablanca (Maroc) par rapport à 174 à Radés (Tunisie). Les coûts de manutention portuaire (également en \$EU par conteneur complet EVP) sont d'environ 147 à Casablanca et de 98 à Radés.
  - **Temps d'expédition.** Le Maroc et la Tunisie ont intensifié les efforts pour améliorer l'inspection douanière et les activités de dédouanement ; il faut huit jours en moyenne entre l'arrivée des marchandises et leur sortie, alors que le temps est réduit de moitié en

<sup>19</sup> Une variable de remplacement qui est souvent utilisée dans la littérature économique est le ratio « CAF/FAB ». Le prix FOB (franco à bord) mesure le coût d'un article importé au point d'embarquement pour expédition par l'importateur là où il est chargé sur un transporteur. Le prix CAF (coût, assurance, fret) mesure le coût de l'article importé au point d'entrée dans le pays importateur, y compris les coûts du transport, de l'assurance, de la manutention et de l'expédition, mais ne comprenant pas les frais douaniers. Plus élevée est la valeur du ratio, plus élevée est la part du coût du transport dans la valeur des biens échangés. Toutefois, ce ratio doit être lu avec prudence. Tout d'abord, il existe une série de problèmes concernant l'estimation des valeurs CAF/FAB des échanges, qui sont simplement résolus par l'imputation des données. Par exemple, les coûts de chargement ou de déchargement sont inclus dans les valeurs CAF dépendant des pays. Ceci donne une très mauvaise qualité à la valeur des données. Ensuite, le ratio CAF/FAB est sujet à des variations dues aux changements de composition des types de biens échangés, à la série de partenaires avec lesquels un pays commerce sur la durée, et au choix du mode de transport. Enfin, le ratio sous-estime la baisse récente des taux de fret du transport en raison des innovations technologiques et de la réduction des coûts du transport aérien.

Tunisie en raison de l'informatisation des processus de dédouanement (Banque mondiale, 2005). Et pourtant, les pays du Maghreb restent encore beaucoup moins efficaces que de nombreux pays d'Europe centrale et de l'Est. En Estonie et en Lituanie par exemple, les procédures de dédouanement ne nécessitent qu'un jour (Banque mondiale, 2006). Les expéditions par conteneurs et les transbordements Ro-Ro aident à réduire le temps de chargement et de déchargement et réduisent ainsi les temps d'expédition. Alors que pratiquement toutes les lignes sont conteneurisées entre l'Europe, les Etats-Unis et l'Asie, 35 pour cent seulement le sont au Maroc et 30 pour cent seulement en Tunisie (Chaponnière, 2005).

- **Qualité.** Comme nous l'avons vu précédemment, la Tunisie et le Maroc ont des restrictions de fret plus élevées et des services portuaires obligatoires autres que les pays d'Europe centrale et de l'Est et de la moyenne de l'UE-15. Les restrictions de fret sont apparentées aux charges plus élevées de manutention portuaire et à la plus faible efficacité des ports. Ceci est particulièrement évident au Maroc. Une étude récente indique que les services de transport maritime sont fortement protégés au Maroc par rapport à la plupart des pays émergents. Les restrictions en place génèrent un coût supplémentaire pour les opérateurs des échanges extérieurs d'environ 72 pour cent par rapport à ce qui serait en vigueur dans le cas d'une libéralisation intégrale (Achy, 2005).

**Tableau 2.9 Maghreb contre comparateurs : Indicateurs du transport maritime, 2004**

	Access		Cost	Quality
	Container port traffic (TEU: 20 foot equivalent units)	Total Merchant Fleet (in 000 grt)	CIF/FOB Freight cost (% of imports)	Commercial Perception of Port Facilities Index
<b>Algeria</b>	354724	862	9.3	-
<b>Morocco</b>	560682	523	17.4	3.7
<b>Tunisia</b>	230671	175	5.2	4.4
East Asia & Pacific	102039032	1766	9.9	4.2
Europe & Central Asia	-	1011	4.5	3.6
Middle East & North Africa	1039369	832	-	4.1

Note: The most recent data is used beginning with 2004. For commercial perception indices, 1=worst and 7=best.  
Source: WDI, 2005, Review of Maritime Transport 2005 and Estache and Goicoechea, 2005.

#### (iv) *Transport aérien*

##### (i) *Performance du secteur :*

- **Disponibilité.** L'accès au transport aérien est bien inférieur dans le Maghreb que d'autres régions. Sans nul doute, les facteurs du côté de la demande ont eu un impact sur le transport aérien dans la région (y compris : la croissance du tourisme international et régional ; la tendance globale continue à des tarifs aériens meilleur marché ; la croissance de la part des produits de valeur élevée/de faible densité dans les manufactures et les échanges des pays ; l'augmentation de la part des services dans la production totale). Les inélasticités de l'offre se sont toutefois traduites par une croissance modeste des lignes aériennes de la région. Les principales compagnies aériennes du Maghreb sont restées petites, malgré les réformes sectorielles récentes. Aucune des lignes aériennes du Maghreb n'est comprise dans les trente premières lignes aériennes du monde, en termes de fret et de tonnes de courrier par kilomètres réalisés annuellement. La forme et la taille des systèmes de transport aérien ne sont pas seulement affectées par l'infrastructure et les limitations géographiques, mais également par les réglementations gouvernementales. Les réformes de libéralisation du transport aérien du Maroc ont augmenté spectaculairement la disponibilité des vols.<sup>20</sup>

<sup>20</sup>

Les compagnies françaises Corsair et Air Horizon, la compagnie espagnole Air Europa, les compagnies allemandes LPU et Air Berlin et la compagnie anglaise First Choice ont toutes choisi d'inclure le Maroc parmi leurs destinations.

- **Coût.** Les données comparatives disponibles indiquent que le coût du transport aérien est le plus élevé en Tunisie, suivie par le Maroc. Les coûts de l'Algérie sont les plus bas. Toutefois, comme c'est le cas pour d'autres services d'infrastructure, regarder les coûts sans évaluer le montant net des subventions publiques au secteur induit en erreur. Les récents efforts de libéralisation du Maroc en 2004 et 2005 ont un impact sur les baisses des tarifs du transport aérien qui ne sont pas prises en compte dans le Tableau 2.10 ci-dessous. La libéralisation a eu un effet rapide, le nombre de compagnies aériennes se rendant au Maroc est considérablement à la hausse, y compris de nombreuses compagnies de charters et de vols bon marché. Face à une concurrence accrue, la compagnie nationale RAM a entrepris un processus de restructuration, lançant une compagnie affiliée à bas coût en 2004 appelée Atlas Blue.
- **Qualité.** En 2004, la qualité des services de transport aérien était perçue par les entreprises comme étant légèrement meilleure en Tunisie qu'au Maroc. Les réformes récentes du Maroc devraient également avoir un impact positif sur la qualité des services de transport aérien.

**Tableau 2.10 Maghreb contre comparateurs : Indicateurs du transport aérien, 2004**

	Access			Cost		Quality		
	Air transport, passengers carried (millions)	Air transport, freight (million tons per km)	Air transport, registered carrier departures worldwide	Daytime landing and takeoff charges (USD)	Charges related to passenger carried (USD)	Number of first class airports per one million population	Number of first-class airports per 100,000 km square	Commercial Perception of Air Transport Services Index
Algeria	3.2	21.44	48531.00	734	125	0.53	0.71	-
Morocco	3.0	61.90	41526.00	2020	2137	0.34	2.24	4.8
Tunisia	1.9	20.29	20554.00	2120	2517	0.60	3.86	5.4
East Asia & Pacific	203.3	13730.1	2078864	1168	1942	0.33	1.69	0.0
Europe & Central Asia	65.1	2138.5	984537	2765	2818	0.29	2.28	3.9
Middle East & North Africa	34.0	1103.5	357602	884	2236	0.69	2.08	4.9

Note: The most recent data is used beginning with 2004. For commercial perception indices, 1=worst and 7=best. Cost relates to B767-300 aircraft engaged in international operations. Source: WDI, 2005; Estache and Goicoechea, 2005; ICAO 2005

## D) Progrès de la réforme

*Le monde a connu des réformes importantes dans le transport aérien au cours des quelques dernières années.* Parmi les plus significatives on peut citer l'augmentation des accords de libre concurrence, l'apparition d'alliances transnationales et de participation croisée entre compagnies, un marché européen unique de l'aviation et des tentatives similaires en Amérique latine, la libéralisation des services aéroportuaires dans l'UE, la concentration de l'industrie, l'intervention accrue des autorités de la concurrence, la faillite de certaines compagnies nationales, le développement d'activités d'intégrateurs de fret aérien, et la privatisation des lignes aériennes et des services aéroportuaires.

*La tendance à la privatisation des compagnies nationales s'accélère dans le Maghreb, lui permettant de rattraper la plupart du reste du globe.* Dans le monde entier, les tendances à la privatisation des compagnies aériennes se sont renforcées et deviennent maintenant plus générales. Plus de 70 pour cent des compagnies aériennes ont maintenant une majorité de capital privé, les compagnies nationales devenant plus rares. Depuis le milieu des années 90, l'Algérie et le Maroc ont ciblé leurs compagnies

---

Les compagnies du Moyen-Orient ont également commencé à voir le Maroc comme une porte sur l'ensemble de la région africaine subsaharienne. Le trafic de fret du Maroc a également été affecté par les réformes dans le secteur. RAM, qui transporte annuellement quelque 30.000 tonnes, a multiplié les efforts pour développer ce segment. Un centre d'appels consacré au chargement des marchandises a été inauguré par la compagnie pour mieux répondre aux attentes de la clientèle. Deux vols bihebdomadaires ont également été ajoutés pour soutenir la route chargée Casablanca-Paris, ainsi que l'introduction d'une solution de rechange dans le cas de l'indisponibilité d'un avion de marchandises. Les connexions avec l'Amérique du Nord ont également été renforcées, du fait que l'introduction du B767 a accru la capacité disponible de 24 tonnes à 64 tonnes, réparties sur huit vols hebdomadaires (cinq pour New York et trois pour Montréal).

nationales pour privatisation (Air Algérie, Royal Air Maroc). La compagnie nationale tunisienne (Tunis Air), est contrôlée à 80 pour cent par l'Etat, après un désengagement de 20 pour cent. Il faut également noter que les gouvernements du Maghreb ne viennent plus invariablement à la rescousse de compagnies nationales en difficulté et que quelques fermetures ont été autorisées.

***Le Maroc est le pays qui a fait les progrès les plus solides dans la libéralisation du secteur du transport au Maghreb :***

- (i) ***Réformes du secteur routier.*** En mars 2003, le Gouvernement a introduit des réformes du transport routier visant à améliorer l'ensemble du secteur et à l'ouvrir à la concurrence étrangère. En 2004, un consortium mené par la RATP française a repris la compagnie de transport publique de Casablanca (RATC), qui était au bord de la faillite après des années de mauvaise gestion.
- (ii) ***Réformes des chemins de fer.*** Le Gouvernement du Maroc a initié un programme de restructuration pour la compagnie publique de chemins de fer (ONCF) à la fin des années 90. Contre une injection de fonds, la compagnie s'est engagée à restaurer son équilibre financier dans les cinq ans. Ceci a été réalisé essentiellement au moyen de la réduction du personnel. La restructuration de l'ONCF a été un prélude à la libéralisation du secteur. Des mesures supplémentaires dans le sens de la libéralisation du secteur ferroviaire comprennent le changement au cadre réglementaire régissant l'ONCF de sorte qu'il n'est plus une agence publique mais plutôt une compagnie publique contrôlée par l'Etat sous le nom de Société marocaine des chemins de fer (SMCF). Le but de ce changement est de doter la direction d'une plus grande autonomie financière, ainsi que d'apporter certaines des dimensions commerciales et de marketing qui manquent souvent parmi les services publics. L'Etat prévoit de signer un contrat de 35 ans avec la SMCF pour diriger le réseau ferroviaire national. D'autres aspects du processus de libéralisation comportent le droit pour les opérateurs privés de faire fonctionner certains réseaux qui sont inutilisés par la SMCF, qui pourraient être utilisés pour le tourisme et d'autres lignes qui pourraient être utilisées pour le fret ferroviaire. Dans une phase plus lointaine, l'ouverture du capital de la SMCF aux opérateurs privés est également envisagée.
- (iii) ***Réformes du transport maritime.*** Les autorités marocaines ont entrepris des changements dans le cadre réglementaire régissant le secteur du transport maritime, mais il demeure fortement restreint à la concurrence. La première mesure (telle que stipulée par la Loi No. 15 de 2002) a été de transformer l'autorité portuaire, l'Office d'exploitation des ports (ODEP) en deux entités : une compagnie commerciale publique sous le nom de Société des Exploitations des Ports (SEP) et un organe de supervision indépendant appelé Agence nationale des ports. Le programme d'amélioration interne de l'ODEP a atteint un stade avancé en 2004, la stabilité financière ayant été atteinte comme le montrent les résultats publiés. En 2004, le Gouvernement a initié la restructuration de la compagnie maritime publique Comanav, qui contrôle un tiers du secteur du transport maritime national. En 2004, la compagnie a affiché des résultats positifs pour la première fois depuis le début des années 90.
- (iv) ***Réformes du transport aérien.*** L'introduction de la libéralisation partielle du transport aérien a été un tournant majeur pour l'industrie des lignes aériennes du Maroc en 2004. Elle avait deux principaux objectifs. Le premier était de faire de l'aéroport de Casablanca Mohammed V une plaque tournante pour l'entièreté des régions du Nord et de l'Ouest de l'Afrique. A cette fin, l'autorité aéroportuaire, l'Office national des aéroports (ONDA), a investi considérablement pour étendre et améliorer l'infrastructure aéroportuaire existante. Le deuxième objectif était d'attirer 10 millions de touristes d'ici 2010. Un développement réglementaire important dans ce secteur comprend l'accord de l'aviation civile récemment signé (accord d'ouverture à la libre concurrence) entre l'UE et le Maroc. Avant février 2004, les avions de ligne pouvaient seulement avoir des vols programmés vers le Maroc (qui étaient une question d'accord bilatéral entre



gouvernements) et les vols charter ne pouvaient voler qu'en commençant en dehors du Maroc. La libéralisation du transport aérien interne, maintenant partagé par Royal Air Maroc (RAM) et les lignes aériennes régionales, est également prévue en 2005. L'agenda inachevé de la réforme domestique dans le secteur du transport aérien comprend la libéralisation des régimes d'octroi de licence, la poursuite de la privatisation/restructuration des aéroports et des avions de ligne ; l'introduction de la concurrence dans la gestion de l'assistance au sol et aéroportuaire.

***Depuis le début des années 2000, la Tunisie a fait certains progrès dans la réforme du secteur du transport maritime et la modernisation des douanes mais l'entrée libre n'est pas encore permise dans le secteur du transport.*** Au cours des quelques dernières années, la Tunisie a développé des technologies modernes d'expéditions et portuaires, elle a modernisé les procédures douanières et a mis en place des systèmes d'échange des données pour faciliter la logistique des échanges. Toutefois, elle n'a pas fait de progrès dans la libéralisation du secteur. La Tunisie et l'Algérie pourraient suivre l'exemple du Maroc en faisant progresser la libéralisation du secteur du transport.

***En bref, les défis restants de la réforme au niveau national comprennent :*** (i) privatiser les services portuaires et promouvoir les investissements privés dans les ports ; (ii) faciliter l'accès d'investisseurs étrangers au transport lié aux échanges et réduire davantage la bureaucratie à la frontière ; (iii) moderniser et restructurer les entreprises ferroviaires publiques ; et (iv) libéraliser les services aéroportuaires et de transport aérien.

***Il y a un nombre de réformes du transport qui pourraient être adoptées au niveau régional.*** Un accord régional sur des principes communs de politique d'expéditions pourrait aider à stimuler la concurrence et à améliorer la qualité des services de transport pour les producteurs. Les compagnies d'expédition au Maroc identifient les éléments cruciaux devant être incorporés dans un projet régional d'intégration économique : engagements à réduire des mesures qui soient favorisent l'usage des transporteurs nationaux ou qui restreignent/réglementent l'accès aux ports et aux services portuaires ; réduction des tarifs abusifs des transbordements et prélèvement de charges injustifiable par les douanes ; et simplification des procédures administratives et portuaires pesantes. Il y a également un besoin de coopération régionale qui implique une certaine harmonisation des frais de transit ainsi que l'élimination des tarifs excessifs qui augmentent le coût administratif des échanges dans les pays du Maghreb. Pour ce qui est du transport aérien, les pays du Maghreb pourraient envisager de promouvoir des connexions entre les réseaux du Maghreb et les réseaux de l'UE. Les réseaux de transport du Maghreb ne peuvent pas fonctionner dans un marché concurrentiel contre des consortiums géants de transport international. Un réseau intégré de plateformes portuaires et aéroportuaires multimodales et leurs connexions aux réseaux de transport terrestre présents ou prévus est un facteur clé pour promouvoir les opportunités d'échanges et d'investissements dans le Maghreb. Un cadre réglementaire commun pourrait être envisagé de façon à fournir un environnement des affaires harmonisé et une égalisation des chances entre transporteurs travaillant dans le Maghreb. Les pays du Maghreb pourraient également envisager un accord d'ouverture à la libre concurrence entre la région et l'UE. D'autres blocs commerciaux régionaux (UE, MERCOSUR, Pacte andin) ont conclu des accords d'ouverture à la libre concurrence. Il y a également place pour une intégration régionale dans l'harmonisation des charges fiscales (telles que l'accise sur le carburant, les charges des usages de la route et le péage) ; les réglementations techniques (tonnages et dimensions de camions spécifiques) ; de l'autorisation de cabotage (camions étrangers retournant chargés à leur destination originale).

### 2.3.2.2. REFORMES DANS LES TELECOMMUNICATIONS

#### A) Rôle du secteur dans la promotion des échanges et des investissements

*L'importance des télécommunications pour le développement d'une économie moderne dans laquelle les services, l'information et la vitesse jouent un rôle critique est largement reconnue.* D'une part, le secteur des télécommunications est important en soi grâce à sa contribution au PIB, à l'emploi, à l'investissement direct étranger et à la capitalisation boursière. D'autre part, il sert d'intrant dans la plupart des autres activités économiques et il est une connexion importante à l'économie mondiale. Une étude récente trouve une corrélation forte et positive entre la densité des lignes fixes et mobiles et les échanges par rapport au PIB (Jansen et Nordas, 2004).

*De bonnes télécommunications appuient les échanges dans les services, l'investissement et la livraison ponctuelle des biens.* Des améliorations dans le secteur des télécommunications peuvent avoir des effets de retombée dans les exportations d'autres services. Les services de logistique du transport par exemple, sont intensifs en information. Un traitement rapide et fiable de l'information est une condition préalable au flux efficace des biens, du fait que le transport est « périssable » – le surcroît de capacité d'un avion ou d'un navire ne peut pas être vendu une fois que le voyage a été fait. Les flux d'information dans le transport sont facilités par une série d'applications TIC, telles que les systèmes de gestion des inventaires et des entrepôts, l'optimisation de l'itinéraire, les logiciels de traçage et les systèmes de gestion du parc basés sur les satellites. Un autre type de services de télécommunications avec un bon potentiel d'exportations dans le Maghreb est l'industrie du centre d'appels.<sup>21</sup>

*Les réformes du secteur des télécommunications sont apparentées à un meilleur accès et une meilleure qualité des services.* Ayant vu que la qualité et le coût des télécommunications jouent un rôle important à la fois dans le volume des échanges et dans le schéma de la spécialisation internationale, la question qui se pose est de savoir comment les services de télécommunications peuvent être améliorés au moyen du perfectionnement de la réglementation. Fink et al (2003) ont noté que la privatisation, la concurrence et l'introduction de régulateurs indépendants avaient un impact positif sur la pénétration et la productivité des téléphones dans le secteur des télécommunications. L'étude a également noté que les pays qui introduisaient l'ensemble complet des réformes avaient de meilleurs résultats que ceux qui s'étaient confinés à des réformes partielles. Nous avons également noté que les réformes du secteur des télécommunications visant à améliorer la concurrence et la contestabilité du marché sont associées à de moindres dérangements téléphoniques (par 100 lignes principales), après considération du revenu (Figure 2.28). Ces réformes sont également apparentées aux nombres plus élevés d'abonnés à la téléphonie mobile (par 1.000 habitants), également en tenant compte des niveaux de revenu (Figure 2.29).

---

<sup>21</sup> Le Maroc et la Tunisie ont leurs propres industries de centres d'appels bien développées. Dans le secteur des télécommunications algérien, l'industrie du centre d'appels est encore naissante. Le cadre juridique qui a été établi au milieu de 2005 impose des charges considérables aux opérateurs. Les seuls preneurs des centres d'appels en Algérie jusqu'à présent ont été Algérie Télécom, gérant une petite opération commerciale et des opérateurs privés de GSM servant leurs propres clients.

Figure 2.28 Réformes des télécommunications et des abonnés à la téléphonie mobile (par 1.000 hab.)

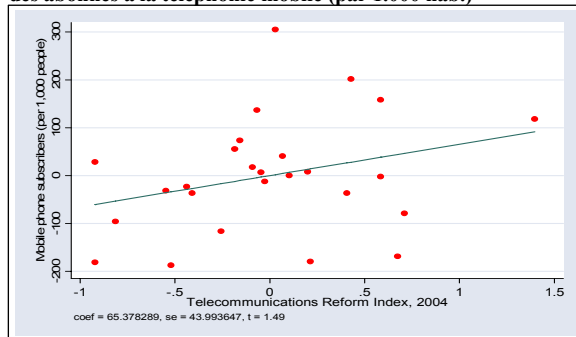
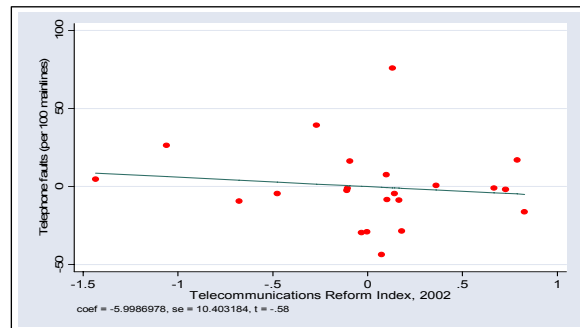


Figure 2.29 Réformes des télécommunications et des dérangements téléphoniques (par 100 lignes principales)



Source : Calculs des auteurs, basés sur WDI (2005)

## B) Justification de la coopération régionale dans le secteur

*Les approches régionales des réformes dans le secteur des télécommunications sont moins évidentes que dans d'autres services, mais il y a encore de la place pour que la coopération régionale échange les pratiques performantes entre régulateurs et favorise les échanges dans des services adaptés à la TI.*

Dans les télécommunications, il semble y avoir une faible valeur ajoutée à l'intégration régionale (Muller-Munsch, 2005). A priori, l'argument en faveur d'une approche multilatérale de l'intégration dans ce domaine est plus fort que pour le régionalisme du fait que le GATS est bien développé dans ce domaine et que la proximité géographique ne joue pas un rôle important comme ils le font pour les secteurs du transport, de l'électricité et de l'eau. Toutefois, d'autres blocs commerciaux régionaux tels que les pays de l'ANASE, ont signé des accords de coopération régionale pour que les échanges des pratiques performantes entre décideurs et régulateurs favorisent les échanges dans les services adaptés à la TI et la fourniture transfrontière de contenu (i.e., portails internet).

## C) Performance du secteur

### (i) Services téléphoniques

- **Disponibilité.** La densité téléphonique fixe est plus faible dans le Maghreb que dans d'autres régions. Elle est particulièrement faible en Algérie et au Maroc, à environ 70 et 44 lignes fixes pour 1.000 personnes respectivement (Tableau 2.11). Comme d'autres régions, le Maghreb a un nombre relativement élevé d'utilisateurs de téléphones mobiles par rapport aux abonnés des lignes fixes. La téléphonie mobile est le sous-secteur dans lequel la concurrence et la participation privée sont les plus avancées dans le Maghreb. Au Maroc, une concurrence accrue a poussé le nombre d'abonnés mobiles au-delà de 12 millions en 2005, par rapport à moins de 400.000 en 1999. Dans un contraste très fort avec le marché de la téléphonie mobile, le réseau marocain de téléphonie fixe a chuté depuis 1999. Il a malgré tout connu une reprise depuis 2003, poussé par une demande en flèche de l'accès à l'Internet et des services d'accès à large bande ADSL. La Tunisie a le plus grand nombre d'utilisateurs de lignes téléphoniques fixes et mobiles du Maghreb.
- **Coût.** Le coût des appels est comparativement encore plus élevé au Maghreb que dans ses comparateurs de MENA et d'autres régions. Malgré un coût plus élevé, la région du Maghreb va mieux dans la qualité de son infrastructure de communication, à en juger par le moindre nombre de pannes téléphoniques (par 100 habitants) que d'autres régions. Les coûts des appels locaux sont plus élevés au Maroc qu'en Algérie et en Tunisie. Les comparaisons de coût peuvent prêter

à confusion quand la concurrence du marché est restreinte. En Algérie, jusqu'à récemment les tarifs téléphoniques n'étaient pas basés sur le coût mais décidés administrativement. En d'autres mots, le peu de personnes qui étaient connectées au réseau téléphonique bénéficiaient de la plupart des subventions croisées. Une concurrence intensifiée au cours des récentes années s'est traduite par des appels téléphoniques internationaux moins chers, une baisse qui pourrait être intensifiée sur le long terme par les quatre fournisseurs d'Internet offrant des appels téléphoniques internationaux utilisant la voix sur le protocole Internet. Aujourd'hui il est meilleur marché de faire des appels internationaux du Maroc que des deux autres pays du Maghreb. Le coût plus faible des appels domestiques peut expliquer en partie pourquoi la Tunisie est chef de file dans la région en matière d'abonnements téléphoniques.

- **Qualité.** Au début des années 90, l'Algérie avait une très mauvaise qualité de services téléphoniques (avec des dérangements fréquents et jusqu'à sept années d'attente pour le raccordement téléphonique). Son programme de réforme initié en 2000 a produit quelques résultats positifs, comme le montre le ratio moyen relativement faible des dérangements téléphoniques en 2004, plus faible qu'au Maroc et en Tunisie. Pourtant, la demande non satisfaite reste encore beaucoup plus élevée en Algérie qu'au Maroc et en Tunisie. De plus, la qualité des services mobiles a longtemps été entravée par des problèmes d'inter-connectivité entre les réseaux.

**Tableau 2.11 Maghreb contre comparateurs : Services téléphoniques 2004**

	Access		Cost					Quality	
	Telephone mainlines (per 1,000 people)	Mobile phone subscribers (per 1,000 people)	Price basket for residential fixed line (US\$ per month)	Price basket for mobile (US\$ per month)	Cost of Local Phone Call (US\$/3 minutes)	Cost of Cellular Local Call (US \$/3 off peak minutes)	Telephone average cost of call to US (US\$ per three minutes)	Telephone faults (per 100 mainlines)	Unmet Demand (% of main telephone lines in operation)
Algeria	70.7	144.7	10.2	5.1	0.04	0.78	2.08	6	39
Morocco	43.9	313.1	16.0	18.4	0.17	0.33	1.41	25	0
Tunisia	121.2	358.7	6.8	4.7	0.02	0.41	2.28	30	11
East Asia & Pacific	187.9	243.5	5.1	4.5	0.05	0.42	1.2	32	13
Europe & Central Asia	241.7	457.5	10.3	3.5	0.07	0.40	1.61	41	8
Middle East & North Africa	90.6	128.6	8.1	4.9	0.06	0.52	1.66	-	26

Source: WDI 2005, ITU 2005 and Estache and Goicoechea, 2005. Note: Unmet demand is the ratio of telephone mainline listing list to the total main lines in operations. Note: The most recent data is used beginning with 2004.

### (ii) Services Internet et multimédia

- **Disponibilité.** L'usage de l'Internet dans le Maghreb est comparable à celui de la moyenne régionale d'Asie de l'Est mais reste encore près de la moitié de celui d'Europe centrale et de l'Est. L'ordinateur personnel en coefficient de la population est également plus faible que dans d'autres régions. Dans la région du Maghreb, le Maroc se classe en tête en termes d'utilisateurs d'Internet et de croissance du trafic Internet, suivi par la Tunisie, qui fait également mieux en termes d'usage de l'ordinateur personnel. L'usage de l'Internet en Algérie reste encore limité et est considérablement en retard sur les pays voisins. Il y a actuellement environ 100.000 abonnés à l'Internet enregistrés, alors que le nombre réel d'utilisateurs de l'Internet tourne autour de 1,5 million selon les estimations, à savoir un taux de pénétration de moins de 5 pour cent.
- **Coût.** Le coût de l'accès à l'Internet pour le Maghreb est comparable aux autres régions. Malgré un nombre relativement élevé d'utilisateurs de l'Internet dans la région, le prix moyen des services Internet au Maroc de 25,3 \$EU/mois est plus élevé qu'en Algérie et en Tunisie (Tableau 2.12).

- **Qualité.** Le Maghreb va mal en comparaison des autres régions en termes de qualité des services d'Internet, comme le mesure de manière approchée le ratio d'abonnés à large bande et de bande passante Internet internationale. Au Maghreb, la qualité de l'infrastructure Internet est meilleure en Tunisie, suivie par le Maroc. L'Algérie a la qualité la plus faible d'infrastructure Internet dans la région.

**Tableau 2.12 Maghreb contre comparateurs : Services Internet et multimédia 2004**

	Access				Affordability	Quality	
	Internet users (per 1,000 people)	internet host (per 1000 people)	personal computers (per 1000 people)	Households with television (%)	Price basket for Internet (US\$ per month)	Broadband subscribers (per 1,000 people)	International Internet bandwidth (bits per person)
Algeria	26.1	0.03	7.5	97.5	17.8	1.1	4
Morocco	117.4	0.13	16.3	76.0	25.3	2.1	26
Tunisia	84.1	0.04	33.5	90.2	17.3	0.7	44
East Asia & Pacific	73.8	1.15	39.6	79.6	19.9	13.4	48
Europe & Central Asia	138.0	5.38	77.2	91.8	19.8	2.4	210
Middle East & North Africa	41.5	0.13	19.6	88.0	24.5	0.2	15

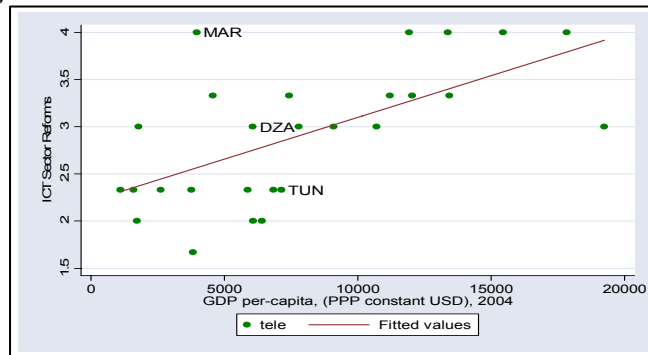
Source : WDI 2005, UIT 2005, Tableaux TCI "at a glance" de la Banque mondiale. Note : Les données les plus récentes sont utilisées à partir de 2004.

#### D) Progrès de la réforme

*Au cours de la dernière décennie, les bonnes méthodes dans les réformes de politique du secteur des télécommunications ont émergé*, y compris la séparation des fonctions réglementaires et opérationnelles et la création de régulateurs indépendants ; la privatisation du titulaire et l'ouverture progressive du réseau à câble fixe à la concurrence ; l'adjudication de licences GSM concurrentielles ; et la libéralisation intégrale des services à valeur ajoutée (e.g., données, Internet). Une analyse des liens entre le cadre de politique et la performance du secteur dans 86 pays en développement pour la période 1985 à 1999 a donné quelques conclusions importantes (Fink et al. 2002). Elle a noté que les effets des réformes de politique sur la performance du secteur l'emportaient sur ceux des progrès technologiques ; que les réformes très complètes augmentaient la performance beaucoup plus que les réformes partielles ; que les effets positifs de la participation privée sont renforcés par la concurrence ; et que l'échelonnement des réformes est important, en particulier l'introduction de la concurrence avant la privatisation.

*Avec l'exception de la Tunisie, les pays du Maghreb ont fait des progrès de réforme plus grands que ce que laisseraient penser leurs niveaux de revenus.* Les progrès faits par la Tunisie en libéralisant son secteur des télécommunications sont moindres que ceux prédits par le niveau des revenus. Les progrès relatifs de l'Algérie sont légèrement plus élevés que ceux prédits par le niveau des revenus. Par contre, les progrès de la réforme du Maroc sont beaucoup plus grands que ceux prédits par le niveau des revenus (Figure 2.30). Malgré des progrès considérables dans le secteur de la téléphonie mobile, l'Algérie et la Tunisie sont encore en retard dans les tendances globales de réforme dans les télécommunications, en particulier en ce qui concerne la libéralisation du réseau fixe et la privatisation des compagnies publiques de télécommunications.

**Figure 2.30 Progrès de la réforme du secteur des télécommunications et revenu par habitant**



Source : Calculs de l'auteur, basés sur WDI 2005

- Le Maroc, où les réformes des télécommunications entamées sont les plus avancées, montre qu'une combinaison de mesures de politique intérieure et d'investissement étranger peut produire des résultats impressionnants. La loi du secteur des télécommunications, adoptée en 1997, a établi les bases de la participation privée et la concurrence. Elle a défini les principes d'octroi de licences, établi le régulateur indépendant (ANRT) et assuré la privatisation de l'opérateur en place. Le principal responsable des progrès dans le secteur a été le secteur mobile. En 1999, une deuxième licence de téléphonie mobile a été attribuée à un consortium dirigé par Telefonica d'Espagne et Portugal Telecom. En 2000, le Maroc est devenu le premier de la région à vendre des actions minoritaires dans les télécommunications. En 2001, le Gouvernement a vendu 35 pour cent de Maroc Telecom à Vivendi Universal de France. L'opérateur en poste, Maroc Telecom a été partiellement privatisé en 2001. Deux licences de téléphonie mobile de troisième génération (3G) sont attendues en 2006 et la vente d'un autre 25 pour cent de Maroc Telecom en 2007. La réussite marocaine souligne l'importance d'un programme de réforme bien échelonné, d'un cadre réglementaire prévisible et d'un processus d'adjudication transparent. La privatisation du secteur des télécommunications marocain a soulevé une concurrence plus dure entre les opérateurs en place de lignes mobiles et de lignes fixes, et a introduit la concurrence intégrale sur le marché de l'Internet. Aujourd'hui, chaque bureau du Gouvernement a un site Web. Les journaux marocains sont publiés en ligne, les billets d'avion sont réservés par l'Internet, plusieurs compagnies privées vendent en ligne et les banques et la bourse continuent à améliorer leurs services en ligne.
- En Tunisie, le marché des télécommunications a longtemps été caractérisé par le monopole de Tunisie Telecom (TT) sur la téléphonie fixe, la téléphonie mobile et les services Internet, et par le rôle important de l'Etat en tant que décideur, régulateur et opérateur dans le secteur. Depuis le milieu des années 90 toutefois, le Gouvernement a entamé un programme prudent de libéralisation des télécommunications. En 1997, il a signé l'Accord de l'OMC des services de base de télécommunications, s'engageant ainsi à libéraliser progressivement son secteur des télécommunications. Pour tous les services toutefois, la participation étrangère était plafonnée à 49 pour cent, et la participation étrangère dans la TT n'était permise qu'à 10 pour cent jusqu'en 2002. En janvier 2001, la Tunisie a promulgué un nouveau Code des communications, qui permettait l'ouverture du marché aux compagnies privées en introduisant un régime de licences pour la fourniture de services et de réseaux de télécommunications. De plus, le Code créait deux agences de régulation, l'une chargée de la régulation du secteur des télécommunications, et l'autre chargée de la gestion de la plate-forme d'administration du réseau. Toutefois, le Code n'a pas établi une agence de régulation indépendante, du fait que d'importantes capacités légales ont été laissées au Ministère, en ce qui concerne l'adjudication des licences, le règlement des différends et l'application des sanctions. La concurrence dans le secteur de la téléphonie mobile

en Tunisie a commencé vers la fin de 2002, lorsque le deuxième opérateur mobile, Orascom Telecom Tunisie a lancé ses services. En 2005, le Ministère a initié la libéralisation du marché des lignes fixes, a introduit une plus grande concurrence dans le marché mobile et a initié un processus d'appel d'offres pour une participation de 35 pour cent dans Tunisie Telecom.

- En Algérie, les réformes réglementaires dans le secteur des télécommunications n'ont commencé qu'en 2000. A la fin des années 90, alors que de nombreux pays en développement avaient déjà libéralisé leurs marchés des télécommunications, l'Algérie continuait à gérer ses secteurs des télécommunications comme une propriété publique.<sup>22</sup> Le Ministère des Postes et Télécommunications établissait la politique, faisait appliquer la réglementation et était chargé de la prestation du service. En 2000, les autorités algériennes ont lancé un programme de réforme, visant à séparer les activités opérationnelles de la formulation des politiques et la réglementation et à investir dans l'infrastructure des télécommunications. La mise en vigueur de la loi 2000-03 a mené à la création d'un nouvel organe de réglementation (ARPT) et de deux entités publiques qui étaient établies pour reprendre au Ministère les activités opérationnelles : Algérie Telecom (AT) et Algérie Poste. Les deux entités ont été intégrées verticalement. En 2002, l'Algérie a libéralisé le marché de la téléphonie mobile, qui est actuellement servi par trois opérateurs : Algérie Telecom, Orascom Telecom Algérie et Wataniya Telecom Algérie. Malgré les progrès réalisés sur le marché de la téléphonie mobile, la concurrence demeure faible dans le secteur des télécommunications algérien et les structures du marché en sont encore à un stade immature. Les entreprises publiques et les agences gouvernementales continuent à représenter le gros de la demande de produits et de services de TI.

### 2.3.2.3. REFORMES DANS LES SECTEURS DE L'ELECTRICITE ET DE L'EAU

#### A) Rôle du secteur dans la promotion des échanges et de l'investissement

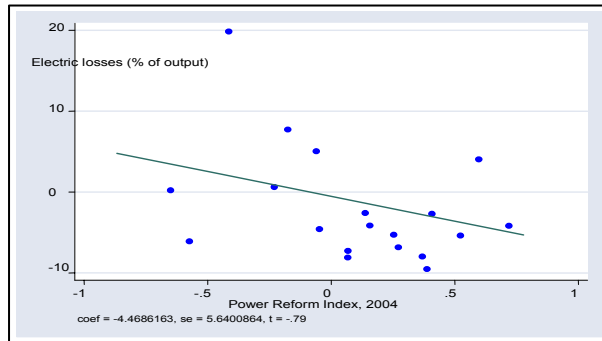
*La définition formelle de ce que constituent « les échanges » dans les secteurs de l'électricité et de l'eau n'est pas simple.* Les discussions sur les échanges multilatéraux ont jusqu'à présent un rôle limité dans la libéralisation de ces secteurs. Les engagements horizontaux du GATS sur la présence commerciale (droits d'établissement, entrée de l'investissement étranger) sont de plus en plus importants pour le commerce à travers le mode 3. Toutefois, des obstacles importants aux échanges transfrontaliers en électricité et eau (mode 1) et l'intégration au marché proviennent de questions réglementaires telles que l'intégration verticale, les conditions d'accès au réseau et les monopoles publics (voir Muller-Munsch, 2005).

*Les réformes dans les secteurs de l'électricité et de l'eau peuvent attirer l'IDE et les échanges.* L'électricité et l'eau sont deux secteurs dans lesquels une amélioration de la gouvernance et de la qualité de la réglementation se sont avérées intensifier spectaculairement la capacité des économies émergentes à attirer l'investissement direct étranger et stimuler les échanges. Une étude récente de l'USAID indique que les réformes sectorielles visant à introduire la concurrence et la contestabilité du marché sont essentielles pour attirer des investissements substantiels dans les secteurs de l'électricité. Toutefois, ces réformes n'affectent pas tous les investissements dans le secteur de l'électricité de la même manière. Des avoirs réglementés comme les compagnies de distribution et des usines de production fonctionnant sous des accords d'achat d'électricité à long terme (PPA) peuvent voir un montant correct d'investissement avec des améliorations relativement faibles dans le cadre de réglementation du secteur. Toutefois, l'investissement dans la nouvelle génération, et en particulier dans la nouvelle génération concurrentielle, est extrêmement sensible au cadre réglementaire et réagit de façon prononcée à toute amélioration des réglementations.

<sup>22</sup> Le monopole public a été rompu par la mise en vigueur d'un décret de 1998 libéralisant la fourniture des services d'Internet. Toutefois, malgré cette rupture, peu d'opérateurs privés sont entrés sur le marché de l'Internet.

**Les réformes du secteur de l'électricité sont associées à une meilleure qualité des services d'électricité.** Les progrès dans les réformes du secteur de l'électricité visant à améliorer la concurrence et la contestabilité du marché dans le secteur sont positivement corrélés à des pertes moindres de transmission et de distribution de l'électricité (en partie de la production électrique totale), considération tenue des niveaux de revenus (Figure 2.31)

**Figure 2.31 Réformes du secteur de l'électricité et pertes électriques (en % de la production)**



Source : Calculs de l'auteur basés sur WDI 2005

## B) Justification de la poursuite d'une intégration au niveau régional

**Les avantages économiques d'une intégration régionale plus poussée dans les marchés de l'électricité pourraient être substantiels.** Tout d'abord, le transfert d'électricité transfrontalier pour un appui d'urgence et en réponse à une pointe de la demande permet aux pays de baisser les marges onéreuses de réserve (environ 25 pour cent de la capacité de production). Ceci réduit les besoins d'investissements et augmente l'utilisation de la capacité. Ensuite, les économies d'échelle, différents profils de charge et des dotations électriques complémentaires peuvent donner lieu à des gains ultérieurs des échanges (e.g., l'Algérie pourrait exporter de l'électricité au Maroc). Enfin, les investisseurs privés ont tendance à être plus enclins à investir dans de gros marchés. Les avantages du processus d'intégration régionale du Maghreb pourraient potentiellement comporter un recours accru à l'approvisionnement en électricité et en eau ; des coûts d'exploitation plus faibles ; un besoin réduit d'investissements dans une capacité supplémentaire, en particulier dans la production ; les opportunités améliorées d'échanges intrarégionaux et inter-régionaux, y compris les charges de pointe par les producteurs d'électricité dans la région et des prix plus faibles pour le consommateur final.

**La coopération régionale dans la distribution de l'électricité et de l'eau pourrait également aider à réaliser des économies d'échelle et de portée réglementaires. Elle pourrait également faciliter la concurrence du marché dans le Maghreb.** La géographie importe dans l'offre des services de distribution d'eau et d'électricité. Des formes plus profondes d'intégration peuvent seulement être réalisées entre voisins, à savoir à l'aide d'interconnexions transfrontières et de l'établissement de marchés transfrontaliers. La modeste taille de certains pays du Maghreb peut créer un défi pour exploiter les économies d'échelle et de champ d'activité - et ainsi des coûts réduits - qui sont souvent génériques à la provision des services d'utilité publique. La prestation transfrontalière de ces services peut offrir des possibilités de réaliser ces économies. Les marchés régionaux de l'électricité et de l'eau pourraient également faciliter les réformes domestiques au Maghreb, en particulier l'introduction de la concurrence du marché. La plupart des marchés nationaux de l'électricité et de l'eau ne dispose pas de la masse critique nécessaire pour rendre la concurrence effective et pour que le dégroupage (petits marché) de l'industrie soit rentable.

**L'intégration régionale de l'UE et de l'Europe du Sud-Est dans les marchés de l'électricité offre deux exemples intéressants de coopération réglementaire dans le secteur.** L'intégration régionale de l'UE dans le secteur de l'électricité a un objectif double : la promotion de la concurrence et d'une régulation



plus transparente ; et l'élimination des obstacles à l'intégration transfrontalière. Plusieurs institutions régionales ont été établies pour aider à réaliser ces objectifs : (i) le Conseil des régulateurs européens de l'électricité facilite la coopération réglementaire et l'échange de pratiques réglementaires ; (ii) l'Association européenne des opérateurs de systèmes de transmission assure la collaboration entre opérateurs de réseaux, travaillant ensemble sur des questions telles que la fixation transfrontalière des prix et la gestion de l'encombrement ; (iii) au niveau technique, l'Union pour la coordination de la transmission de l'électricité est responsable du maintien de la stabilité et de l'intégrité du réseau électrique européen continental. Le développement des marchés de l'électricité sous-régionaux tels que l'Echange énergétique européen a été un autre élément dans la création des structures régionales du marché de l'électricité de l'UE. Le processus d'intégration régionale des marchés de l'électricité dans l'Europe du Sud-Est (ESE) vaut également la peine d'être noté. Tous les pays de l'ESE, avec la Turquie, se sont engagés à entreprendre des mesures pour ouvrir leurs marchés de l'électricité. Ces mesures incluent l'adoption de stratégies énergétiques, l'établissement de régulateurs indépendants ; le dégroupage de l'industrie et le développement de codes de réseau électrique, la fixation des prix du transport transfrontalier, les principes de gestion de l'encombrement, et les codes des échanges et commerciaux (Muller-Jentsch, 2005).

### C) Performance du secteur

- **Accessibilité.** La population des pays du Maghreb jouit relativement d'un bon accès à l'électricité, à l'exception du Maroc. Les services d'approvisionnement en eau et d'assainissement sont facilement accessibles dans tous les pays du Maghreb. En Tunisie, la couverture est universelle dans les zones urbaines et disponible 24 heures. Dans les quatre plus grandes villes du Maroc, la couverture est également universelle et disponible 24 heures. En Algérie par contre, le service public a fréquemment recours à la pratique connue sous le nom « d'approvisionnement intermittent », ce qui signifie qu'il livre l'eau à différentes parties d'une ville pendant un nombre fixe de jours sur une base programmée. A Oran par exemple, l'eau est fournie un jour sur deux pendant les années de sécheresse. Pourtant, l'approvisionnement intermittent augmente les coûts d'exploitation et d'entretien d'environ 50 pour cent (Banque mondiale, 2006).
- **Coût.** Alors que les tarifs de l'électricité et de l'eau sont relativement faibles pour le consommateur final au Maghreb, ils cachent un montant substantiel de subventions publiques et d'inefficacités. Les consommateurs des services domestiques d'approvisionnement en eau, riches et pauvres, ne paient qu'une fraction du coût des services d'eau. Leur raccordement au réseau et/ou leur consommation d'eau sont subventionnés. Pourtant, presque chaque ville dans le Maghreb collecte des recettes insuffisantes pour couvrir les coûts d'exploitation et de maintenance et la dépréciation des actifs. Le ratio de couverture du coût d'exploitation (défini comme étant la recette opérationnelle annuelle totale sur le coût d'exploitation annuel total du service public) est de 1,10 à Casablanca et à Oran, mais il n'est que de 0,9 en Algérie et en Tunisie (Banque mondiale, 2006).
- **Qualité.** La région du Maghreb a de mauvais résultats au niveau des pertes d'électricité par rapport aux pays d'Asie de l'Est et d'Europe de l'Est. Le Maroc a le pourcentage le plus élevé de pertes électriques dans le Maghreb, se montant à 16 pour cent de la production d'électricité. Les pertes d'eau sont également élevées dans la région. Elles sont particulièrement élevées en Algérie où 51 pour cent du total des ressources en eau ne sont pas comptabilisés.<sup>23</sup> Au Maroc et en Tunisie, en partie en conséquence des fortes contraintes budgétaires introduites auprès des

<sup>23</sup>

Pertes d'eau imputables à : consommation non autorisée, imprécisions des compteurs, pertes réelles de fuite dans les canalisations de transmission et/ou de distribution, dans le service, ou pertes dans les connexions de service jusqu'au point du compteur du client.

opérateurs de l’approvisionnement en eau et de l’assainissement, les pertes d’eau sont plus faibles. Dans les plus grandes villes du Maroc, les pertes d’eau se montent à 25 pour cent alors qu’en Tunisie elles représentent environ 18 pour cent des ressources en eau disponibles (Banque mondiale, 2006).

**Tableau 2.13 Maghreb contre comparateurs : Indicateurs de l’électricité et de l’eau 2004**

	Access				Quality
	Access to Electricity Network (% of population)	Energy Use per PPP GDP (kg of oil equivalent/1000 PPP USD, constant 2000)	Access to Improved Water Sources (% of population)	Access to Improved Sanitation (% of population)	Electric losses (% of output)
Algeria	96.0	177.3	87.0	92.0	14.2
Morocco	47.0	97.6	80.0	61.0	16.1
Tunisia	95.0	123.3	82.0	80.0	11.2
East Asia & Pacific	54.0	217.9	75.0	60.0	7.3
Europe & Central Asia	99.0	375.0	87.0	78.0	13.0
Middle East & North Africa	88.0	235.8	85.0	77.0	15.5

Note : Les données les plus récentes sont utilisées à partir de 2004. Pour les indices de perception commerciale, 1=pire et 7=meilleur.

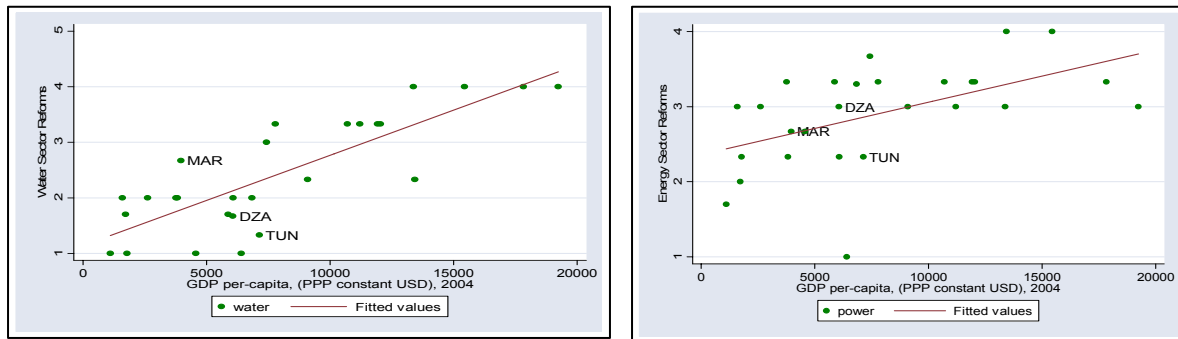
Source : WDI 2005, UIT 2005 et Estache & Goicoechea, 2005

#### **D) Progrès de la réforme**

*Les secteurs de l’électricité et de l’eau étaient traditionnellement dominés par des monopoles intégrés verticalement et publics. Au cours des deux dernières décennies les bonnes méthodes dans les réformes de ces secteurs ont émergé.* La réforme du secteur de l’électricité englobe un nombre d’éléments, mais l’objectif commun de ces mesures est d’accroître l’accès par les usagers, d’accroître l’efficacité des services d’électricité et de réduire le coût des services d’électricité ainsi que d’introduire la concurrence dans le secteur là où c’est possible. Les réformes du secteur ont comporté : (i) l’introduction de la concurrence et la participation du secteur privé au moyen de privatisations et de concessions ; (ii) le dégroupage vertical de l’industrie en activités de production, transport, distribution et approvisionnement ; (iii) la restructuration des services publics (e.g., gestion commerciale, restructuration du bilan, rééquilibrage des tarifs pour aligner les prix sur les coûts ; systèmes de facturation et de service clientèle plus efficaces) ; et (iv) la modernisation du cadre réglementaire pour empêcher un abus du pouvoir de monopole et assurer la concurrence et la contestabilité du marché (e.g., séparation des fonctions réglementaires et opérationnelles, création de régulateurs indépendants).

*Les pays du Maghreb en sont encore au début des réformes de libéralisation du secteur de l’électricité et de l’eau et ils ont fait moins de progrès que ne le prédisent leurs niveaux de revenus.* Les secteurs de l’électricité et de l’eau dans les pays du Maghreb sont encore organisés conformément au modèle traditionnel. Ils sont encore dominés par des monopoles publics verticalement intégrés. Le Maroc est le pays du Maghreb où les progrès dans le secteur de l’électricité sont plus grands que ne prédit son niveau de revenus (Figure 2.32).

**Figure 2.32 Progrès de la réforme des secteurs de l'électricité et de l'eau, et revenu par habitant**



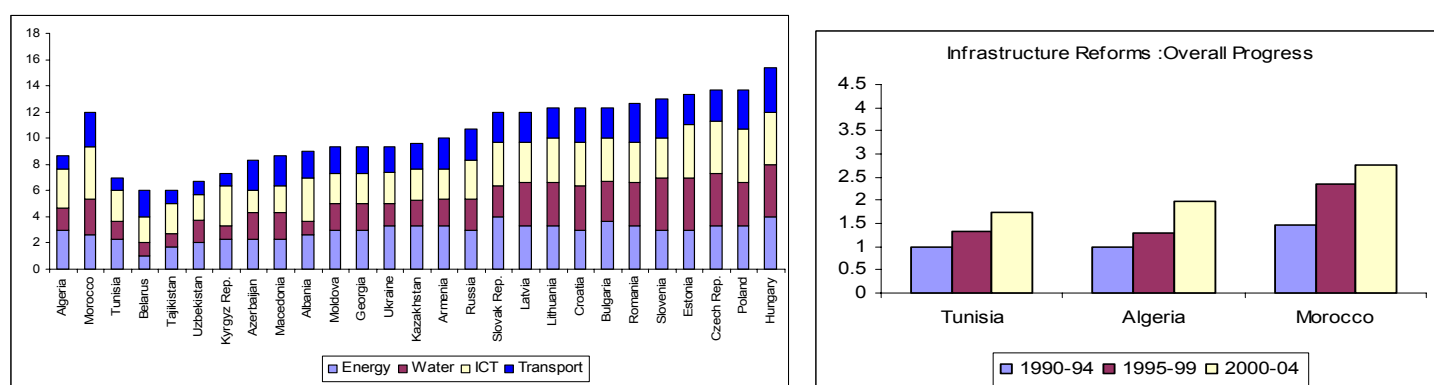
Source : Calculs de l'auteur basés sur WDI 2005

- En Tunisie, la démarche du Gouvernement en 1996 pour éliminer le monopole de production d'électricité de l'opérateur public Société tunisienne de l'électricité et du gaz (STEG) a vu l'introduction de producteurs d'électricité privés, dont le premier a commencé à fonctionner en 2002. Depuis le début des années 2000, la politique énergétique du Gouvernement tunisien a cherché à attirer les firmes étrangères dans le secteur de l'électricité. La Tunisie a réformé sa loi sur les hydrocarbures en 2000, réduisant le taux de la taxe de 75 pour cent à 50 pour cent pour les firmes étrangères, et les droits ont été fixés à 10 pour cent pour le pétrole et à 8 pour cent pour le gaz. En ce qui concerne les progrès de la réforme dans les services d'approvisionnement en eau et d'assainissement, la Tunisie a un opérateur public, la Société nationale d'exploration et de distribution des eaux (SONEDE), qui est responsable de l'approvisionnement en eau et l'assainissement à usage domestique et industriel dans toutes les zones urbaines du pays. SONEDE, régulée par le Ministère de l'Agriculture, de l'Environnement et des Ressources en eau, fonctionne raisonnablement bien (Banque mondiale, 2006).
- Au Maroc, un processus de dix années pour l'ouverture du secteur de l'électricité porte fruit en 2006, avec la publication d'une nouvelle loi régissant la libéralisation ultérieure de l'électricité. La nouvelle loi envisage un marché double dans lequel certains consommateurs d'électricité, spécifiquement les industries, achèteront leur électricité directement aux producteurs, alors que les autres, principalement les particuliers, continueront à l'acheter à travers les fournisseurs traditionnels. L'Office national d'électricité (ONE) était jusqu'à 1995 l'unique responsable de la production, du transport et de la distribution de l'électricité. En 1994, le Gouvernement a passé une législation pour permettre aux acteurs privés de devenir des producteurs d'électricité et en 1995, l'ONE a été réorganisé. Alors que l'ONE reste encore le seul distributeur d'électricité, le Gouvernement prévoit de le transformer progressivement en régulateur de l'industrie ainsi qu'en un producteur mineur. Le Ministère de l'Intérieur supervise la consommation d'électricité domestique, à l'exception de quatre villes où cette activité a été sous-traitée à des firmes privées et gérées à l'étranger. A Casablanca, Rabat, Tanger et Tétouan, l'électricité et l'eau sont exploitées par des entrepreneurs du secteur privé. La concession des services d'approvisionnement en eau et d'assainissement au secteur privé dans ces quatre grandes villes a fourni des incitations à une amélioration de la performance. Le service d'eau est maintenant de 24 heures par jour dans ces quatre villes et les raccordements à l'approvisionnement en eau ont augmenté de près d'un tiers depuis que la concession a commencé (Banque mondiale, 2006).
- Le monopole du secteur de l'électricité en Algérie est revenu longtemps à *Sonelgaz*, établie en 1969. Elle a été responsable de la production d'électricité, de tous les aspects du réseau électrique national (y compris les investissements, l'exploitation et l'entretien), la distribution de l'électricité à basse tension. Les dernières années ont vu le commencement de la réforme

sectorielle. Une loi spéciale sur la distribution d'électricité et de gaz a été passée en 2002. Elle prévoyait l'abolition du monopole légal de production d'électricité de Sonelgaz, le dégroupage des activités de Sonelgaz, l'établissement d'un régulateur indépendant et la transition éventuelle à l'accès d'un tiers réglementé dans le secteur de l'électricité. Mais les progrès ont été plus lents que prévu à l'origine. La loi parlait d'une ouverture du marché de 30 pour cent « dans trois ans » mais les calendriers plus récents prévoient la première phase d'ouverture du marché pour 2007. Il n'a pas de plans concrets pour la privatisation de Sonelgaz. L'organe de régulation envisagé dans la loi de 2002, la Commission pour la régulation de l'électricité et du gaz (CREG), n'a été créée qu'en 2005, et elle est encore dans une phase d'organisation et de recrutement. Toutefois, des mesures importantes ont été prises dans le dégroupage. Alors que Sonelgaz demeure une structure de holding, des subsidiaires à participation intégrale ont été établis pour s'occuper de la production, du réseau électrique et de la distribution du gaz. La distribution de l'électricité est divisée en quatre unités régionales qui devraient passer de l'autonomie au statut de subsidiaire à part entière à la fin de 2006 (Oxford Business Group, 2006).

En résumé, le Maroc mis à part, les pays du Maghreb ont fait moins de progrès en libéralisant les services d'infrastructure que de nombreuses autres économies émergentes (Figure 2.33). Au Maroc, chef de file de la réforme dans les secteurs de l'infrastructure, la mise en œuvre et le maintien de la réforme a été plus difficile dans certains secteurs que dans d'autres. Dans les télécommunications, où les prix avant la libéralisation étaient souvent élevés – et dans le transport portuaire et aéroportuaire, qui sont généralement des services axés sur les exportations – il y a moins de difficultés à entamer les réformes. Dans les secteurs de l'électricité et de l'eau, d'autre part, où les prix étaient bien inférieurs aux coûts, les progrès ont été beaucoup plus lents du fait que les décideurs étaient conscients que les améliorations de l'efficacité ne pouvaient pas compenser le besoin d'augmentations des prix. La Tunisie et l'Algérie ont approché la réforme des services dans le secteur de l'infrastructure d'une façon sporadique. Par conséquent, la privatisation a été plus lente que dans d'autres parties du monde et les barrières ont souvent interdit l'entrée aux investisseurs.

**Figure 2.33 Réformes du secteur de l'infrastructure par pays et par secteur, 2004**



Source : Estimations de l'auteur pour les pays du Maghreb, BERD, 2004

*Alors que la libéralisation du secteur de l'électricité est une question de politique interne, les progrès sur ce front offrent un potentiel pour les marchés régionaux de l'électricité au Maghreb.* Comme mentionné précédemment, les pertes de transmission sont fonction de la distance géographique. Une condition préalable pour le commerce de l'électricité est constituée par les liens physiques entre réseaux d'électricité nationaux. Avec plusieurs projets d'interconnexion achevés dans les dernières années, les pays du Maghreb sont maintenant interconnectés au réseau de transmission de leurs voisins. Le Maroc a des connexions électriques avec l'Algérie et l'Espagne au titre du réseau méditerranéen. Mais la capacité de ces interconnexions est faible, permettant seulement des échanges d'urgence et de puissance de pointe.

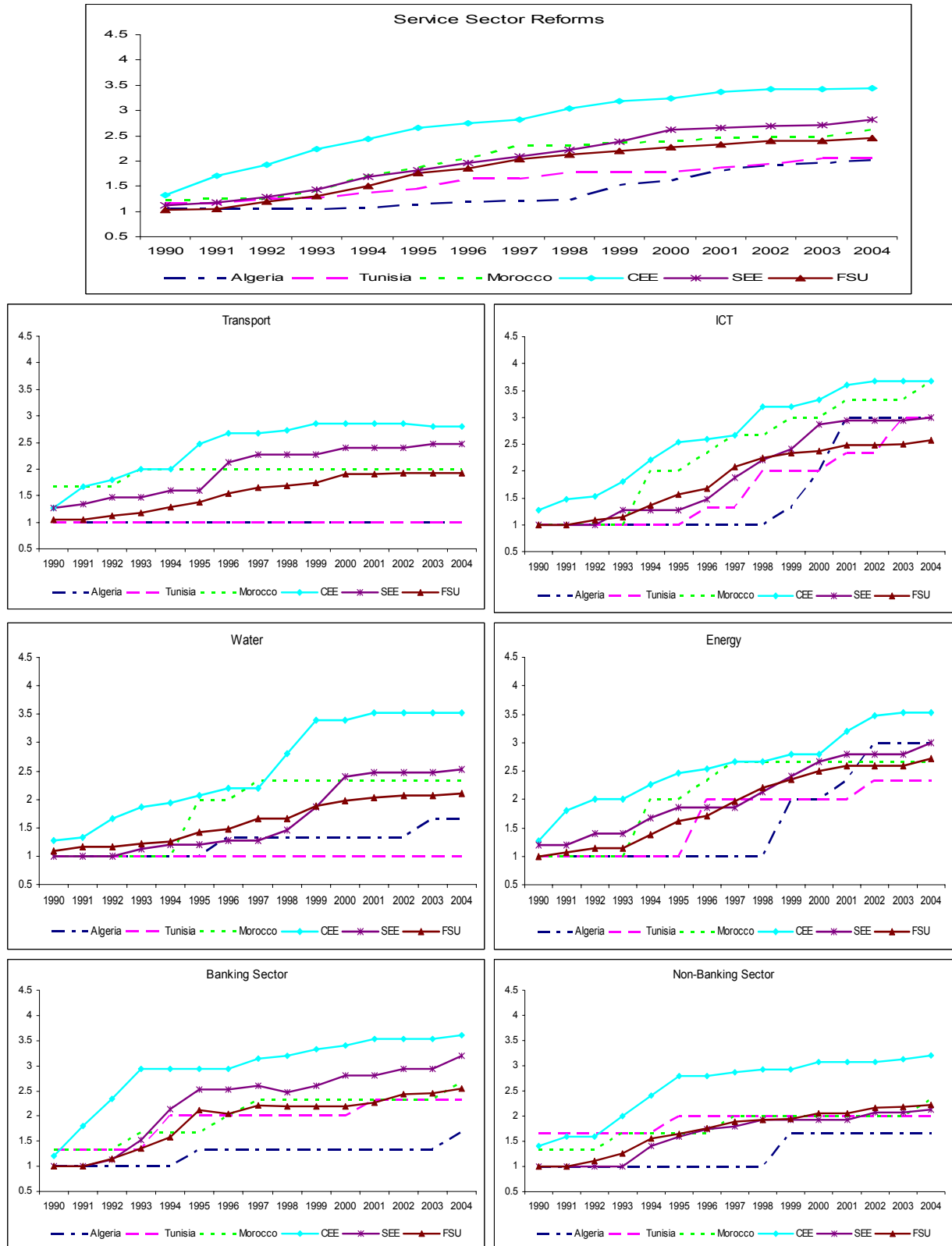
Plusieurs expansions de capacité sont prévues. Lorsqu'il sera achevé en 2015, le Pool d'électricité méditerranéen Afrique du Nord-Moyen-Orient-Europe connectera les réseaux d'électricité de l'Algérie, du Maroc, de la Tunisie, de la Libye, de l'Égypte, de l'Espagne et du Moyen-Orient (Jordanie, Syrie, Turquie et Irak).

*Les pays du Maghreb pourraient également tirer des gains économiques conséquents d'une plus grande intégration avec l'UE.* En application d'un Protocole signé par la Commission européenne et les Ministres de l'Énergie du Maroc, de l'Algérie et de la Tunisie, ces trois pays doivent adopter un cadre réglementaire compatible à celui de l'UE en 2006. La définition de ce cadre sera discutée et décidée dans un processus similaire à celui en place dans l'Europe du Sud-Est, avec un forum régional et une série de groupes de travail. Les pays du Maghreb pourraient également tirer des gains d'une plus grande intégration régionale avec le marché ibérique de l'électricité (l'Espagne et le Portugal ont des arrangements qui vont au-delà de l'acquis communautaire de l'UE).

### **2.3.3. Durée de temps pour les réformes du secteur des services**

Cette section cherche à résumer les progrès globaux accomplis dans le secteur des services et les réformes du climat d'investissement au Maghreb, sur le temps et en comparaison avec ce qui est observé dans les pays ECA (voir Figure 2.34).

Figure 2.34. Durée de temps pour les réformes du secteur des services, par pays



Source : Auteurs, inspiré de BERD, 2004

Les pays de la CEE ont fait le plus de progrès dans les trois domaines de politique des services. L'ESE a avancé le plus dans les réformes du système bancaire et de l'infrastructure, alors que les pays de la Communauté des Etats indépendants (CEI) (en particulier les républiques d'Asie centrale) ont fait le moins de progrès dans les trois domaines, avec un pays — le Turkménistan — ne faisant aucun progrès dans aucun des domaines.

En termes de politique, les pays de la CEE ont constamment mieux réussi sur toute la période de transition, suivis par l'ESE et les pays des CEI. Les pays du Maghreb, en dépit de leurs progrès dans la réforme des secteurs des services (le Maroc en particulier), ont constamment des résultats inférieurs par rapport aux pays de la CEE.

Dans une certaine mesure, les différences (et les divergences sur les années) de performance peuvent se raccrocher à des approches différentes de l'intégration économique. L'intégration à l'UE semble avoir été un facteur majeur pour les progrès des politiques accomplis dans les pays ECA. Les pays du Maghreb devraient imiter la performance des pays ECA à l'aide d'une intégration plus approfondie dans l'UE (qui est en partie offerte aux pays du Maghreb à travers la politique de voisinage européenne). Des approches régionales concertées de l'intégration ont également mené à des progrès dans les réformes de politique d'un nombre de pays ECA (un exemple en est l'accord de l'électricité régional de l'ESE). Les pays du Maghreb pourraient également imiter cette expérience à l'aide d'une coopération régionale concertée dans certains domaines du cadre réglementaire.

## 2.4. CONCLUSIONS

Le présent chapitre examine la performance relative et les progrès accomplis par les pays du Maghreb dans la réforme des politiques clés qui affectent les échanges et les flux d'investissements dans la région. D'une perspective internationale de comparaison, les pays du Maghreb s'en sortent bien sur un nombre de domaines de politique, y compris la gestion du taux de change et quelques domaines dans le climat de l'investissement (tels que l'entrée en affaires et la facilité de recruter des travailleurs).

Malgré les récents progrès accomplis sur la réduction des obstacles tarifaires et non tarifaires et dans la réforme des secteurs des services, la région du Maghreb dans son ensemble est à la traîne derrière les pays de comparaison quand il s'agit de libéralisation des échanges et de contestabilité du marché dans les secteurs clés de services. En Tunisie et en Algérie, les secteurs de services restent en grande partie fermés à la participation étrangère et à l'investissement étranger, et les services sont fournis à un coût élevé par rapport aux autres économies émergentes. La libéralisation des services pourrait aider à promouvoir les niveaux actuels d'investissement privé et d'échanges. Du fait que les services sont également des apports clés dans tous les secteurs de l'économie, leur libéralisation pourrait également réduire les coûts et produire des gains de productivité plus importants. Le prochain chapitre estime les gains économiques qui pourraient être dérivés d'une stratégie fondée sur une intégration plus approfondie (à travers les réformes du secteur des services et du climat de l'investissement) et une intégration plus élargie (avec l'UE). Comme le soutient le présent rapport, une amélioration du climat de l'investissement et une réforme des secteurs des services de façon à renforcer la concurrence du marché peut être une stratégie plus favorable à l'expansion des échanges et des opportunités d'investissement dans le Maghreb.

Le présent chapitre illustre également le fait que l'intégration à l'UE a été un facteur majeur dans les progrès de politique accomplis dans les pays ECA. Les pays du Maghreb pourraient imiter la performance des pays ECA au moyen d'une intégration plus approfondie dans l'UE (qui est, en partie, offerte aux pays du Maghreb à travers la politique de voisinage européenne).

Des approches régionales concertées de l'intégration ont également donné lieu à des progrès dans les réformes de politique d'un nombre de pays ECA (un exemple en étant l'accord d'électricité régionale dans l'ESE). Alors que le chapitre dénote certains domaines où une approche coordonnée régionale serait propice, ceci n'empêche pas les décideurs du Maghreb de poursuivre en parallèle une approximation réglementaire sélective des normes de l'UE et de poursuivre leur convergence réglementaire sur les meilleures pratiques internationales dans le cadre de l'OMC. Bien au contraire, une coopération régionale plus forte pourrait aider à préparer le terrain pour une intégration multilatérale. Tout d'abord, les efforts concertés en vue de la réduction des obstacles aux échanges et à l'investissement dans la région pourraient stimuler d'autres investissements directs étrangers dans le Maghreb. Si les échanges intrarégionaux de biens et de services continuent à circuler plus librement, les effets de « hub-and-spoke » seront réduits. Il est plus probable que les investisseurs établiront des entreprises dans la région pour obtenir l'accès à un marché plus grand. Ensuite, une intégration économique plus approfondie (comme en témoigne la libéralisation des secteurs clés des services dorsaux) devrait rendre plus facile le fait d'envisager des liens plus approfondis avec l'UE et d'autres pays (comme les Etats-Unis).



# CHAPITRE 3. ESTIMATION DES GAINS ECONOMIQUES D'UNE INTEGRATION PLUS APPROFONDIE ET PLUS ELARGIE

## 3.1. INTRODUCTION

Le rapport a montré que le niveau d'intégration régionale est faible au Maghreb, et que le potentiel pour l'intégration des marchés de marchandises est limité en raison d'une variété d'éléments économiques dissuasifs relatifs à la structure de production, aux dotations, et à la taille des économies maghrébines. La conclusion qui ressort de l'analyse est que les perspectives sont faibles pour qu'une stratégie régionale reposant sur l'intégration du commerce de marchandises soit à l'origine de la croissance. Le second chapitre a identifié les barrières politiques qui affectent les perspectives de meilleures opportunités de commerce et d'investissement au Maghreb, et a montré que ces pays enregistrent systématiquement une sous-performance, en particulier dans le domaine des réformes des services, en comparaison des pays PECE. Le dernier chapitre du rapport avance l'argument selon lequel une intégration économique plus approfondie (axée sur la libéralisation des services et les réformes du climat de l'investissement) et une intégration plus élargie (avec l'UE) ont le potentiel de générer des gains économiques plus substantiels que ceux qui seraient obtenus d'une intégration régionale du commerce de marchandises.

### Enjeux conceptuels

#### (i) Qu'implique une intégration « approfondie » ?

*L'intégration économique peut être envisagée comme le prolongement de l'intégration « superficielle » (basée sur l'élimination des tarifs à l'importation et des restrictions quantitatives) en faveur d'une intégration « approfondie ».* Le terme intégration « approfondie » a trait à des mesures gouvernementales explicites pour réduire les effets de segmentation des marchés dus aux politiques réglementaires et aux réglementations nationales, autres que les barrières tarifaires et non tarifaires formelles. Il s'agit, entre autres, d'autres politiques et réglementations « à la frontière », telles que le dédouanement et l'homologation certifiant que les importations se conforment aux normes nationales de contrôle de la qualité. Elles incluent aussi des politiques et réglementations « à l'intérieur des frontières » qui imposent un fardeau sur l'activité entrepreneuriale et influent sur la contestabilité des marchés. Ces réformes nationales « plus approfondies » incluent : (i) les politiques horizontales, et notamment la politique commerciale, la politique du taux de change, la politique concurrentielle, et le climat général de l'investissement ; et (ii) des politiques sectorielles spécifiques affectant le commerce des services et la prestation efficace des services dorsaux essentiels (tels que les finances, le transport, les télécommunications, l'énergie et l'eau).

#### (ii) Quels sont les avantages d'une intégration plus approfondie ?

*La littérature commerciale a justifié l'intégration économique plus approfondie* (Hoekman & Konan, 1999 ; Konan & Maskus, 2003). L'impact de l'intégration « approfondie » est estimé nettement plus important que celui qui peut être anticipé d'une intégration « superficielle » axée sur la libéralisation du commerce des marchandises. L'intégration économique plus approfondie peut développer les opportunités de commerce et d'IDE, induire d'importants gains de productivité, et renforcer la compétitivité globale des économies du Maghreb.

***Les inefficacités au niveau de la prestation des services dorsaux essentiels jointes aux coûts élevés des transactions en raison des contraintes réglementaires toujours présentes dans le climat de l'investissement, contribuent à la hausse des coûts de la production et des échanges.*** La situation est due en partie aux politiques et réglementations gouvernementales du passé qui ont limité la concurrence. La poursuite de la libéralisation et de l'ouverture des marchés dans les secteurs des télécommunications, du transport, des finances, et autres industries de réseau à la concurrence ainsi que l'amélioration du cadre réglementaire régissant les entreprises, contribueront non seulement à inciter les entreprises au commerce *per se*, mais également à renforcer l'efficacité des industries nationales qui assurent les services aux entreprises qui produisent et procèdent à des échanges. Les réformes des secteurs des services et du climat de l'investissement peuvent réduire les coûts du transport et de la logistique liés au commerce ainsi que les coûts des intrants productifs clés, tels que les finances, les télécommunications, la distribution et autres services. Au Maghreb les intrants dans les services représentent de 10 à 20 pour cent des coûts de production (Banque mondiale, 2005). Une intégration économique plus approfondie améliorera aussi l'attrait de la région pour les entreprises multinationales. La localisation des multinationales est fortement influencée par un approvisionnement effectif en intrants et la capacité à les faire circuler rapidement et à faible coût entre les frontières nationales.

### **(iii) Une approche « régionale » à une intégration plus approfondie est-elle justifiée ?**

Une action unilatérale serait suffisante pour répondre aux besoins. Des réformes des secteurs des services et du climat de l'investissement s'imposent de toute évidence dans les pays du Maghreb. Galal et Hoekman (2003) avancent deux arguments persuasifs en faveur d'une approche régionale à une intégration plus approfondie au Maghreb :

- ***Argument d'économie politique.*** La libéralisation des services aura vraisemblablement comme conséquence une contraction ou un ajustement des entreprises nationales qui bénéficient d'une protection, tandis que les entreprises pour lesquelles le pays a un avantage comparatif se développeront. Bon nombre de ces dernières sont plutôt petites et dispersées, alors que les premières sont grandes et concentrées. Mais, comme nous l'avancerons dans ce rapport, les contraintes politiques peuvent être surmontées si les pays du Maghreb s'accordent sur un calendrier de réformes sectorielles. La coopération régionale dans des secteurs de services pourrait également aider à déterminer le juste échelonnement des mesures de politiques et mesures complémentaires requises pour développer la concurrence dans des secteurs choisis (p. ex., privatisations en aval avant les réformes de politique en amont). La libéralisation du transport aérien sans une libéralisation des aéroports ne mènerait pas à grand chose. Ce sont là des exemples d'enjeux réglementaires qui tendent à être ignorés par les régulateurs sectoriels nationaux et qui pourraient être abordés de manière plus efficace dans le contexte d'une approche régionale.
- ***Argument d'incitation économique.*** Une intégration régionale plus approfondie peut donner lieu à des économies d'échelle ou de champ d'activités réglementaires. La coopération régionale peut contribuer à l'élimination des barrières nationales à l'entrée et à améliorer la contestabilité du marché en fournissant un point focal pour la réforme et des mécanismes pour le suivi des progrès. Un autre domaine potentiel de coopération régionale serait d'établir des agences régionales de réglementation pour superviser les réseaux de services (télécommunications, électricité, transport). Des agences régionales de réglementation pourraient faciliter la coopération entre les pays du Maghreb qui investissent dans les réseaux physiques et qui les gèrent, en émettant des licences régionales pour un marché suffisamment grand pour attirer des acteurs mondiaux. La création de réseaux régionaux entre régulateurs pourrait faciliter l'échange de pratiques réglementaires performantes (p. ex., par le biais de groupes techniques de travail) et pourrait aussi

garantir l'application conforme des réglementations techniques pour la sécurité et l'environnement.

En raison des difficultés à estimer les gains additionnels de la coopération régionale dans les secteurs des services (se référer à la section suivante), le rapport met l'accent sur les gains économiques des réformes des services qui auront vraisemblablement un impact positif sur les perspectives de commerce et d'investissement avec tous les partenaires (et pas seulement avec les autres pays du Maghreb). Le Chapitre 2 a présenté quelques exemples de domaines où des efforts régionaux concertés pourraient être couronnés de succès (notamment le secteur de l'électricité).

## Objectif et portée

Le présent chapitre vise à estimer les gains d'une intégration économique plus approfondie et plus élargie. L'intégration plus élargie sera mesurée par l'impact des ACR entre le Maghreb et l'UE, en s'inspirant de Dee (2005). L'intégration plus approfondie sera mesurée de manière rapprochée par une orientation vers la libéralisation des services et son impact sur la croissance, les exportations, et l'IDE, en s'inspirant de Eschenbach et Hoekman (2005).

Le chapitre présentera ce qui pourrait se produire dans les économies du Maghreb en conséquence des alternatives suivantes d'intégration économique :

- « ***Intégration superficielle*** » qui est l'établissement d'accords commerciaux régionaux (ACR), dans le cadre desquels la plupart des tarifs et autres barrières au commerce sont éliminés pour le commerce intra-régional de marchandises ;
- « ***Intégration plus élargie*** », dans le cadre de laquelle les pays du Maghreb forment un bloc régional de commerce de marchandises avec l'UE (ce scénario sera comparé aux gains tirés de l'intégration unilatérale de chacun des pays avec l'UE) ;
- « ***Intégration plus approfondie*** », auquel cas les pays du Maghreb vont dans le sens de la libéralisation du secteur des services et des réformes du climat de l'investissement ;
- « ***Intégration plus approfondie et plus élargie*** », auquel cas les pays du Maghreb forment un bloc commercial régional avec l'UE et optent pour la libéralisation du secteur des services et les réformes du climat de l'investissement.

Il y a lieu de noter, toutefois, que le chapitre n'évaluera pas les gains additionnels de la coopération régionale dans les secteurs des services. Cette analyse est entravée par l'absence de données détaillées sur le commerce des services et l'investissement par secteur, l'absence de modèles d'équilibre général calculable (EGC) comparables sur le plan régional, et le manque de tableaux intrants-extrants actualisés et désagrégés pour les trois pays du Maghreb. Il reste encore beaucoup à faire pour identifier où la coopération régionale peut encourager les réformes des services nationaux ou générer des effets « d'échelle » pour les pays concernés. En effet, les politiques régissant les services affecteront probablement de manière positive le commerce avec tous les partenaires (et pas seulement uniquement avec les autres pays du Maghreb).

## Enjeux méthodologiques

Le chapitre examine quatre scénarios d'avenir de 2005 à 2015 selon le degré relatif d'efforts d'intégration régionale. Ils vont d'un effort additionnel nul (à savoir, le maintien du statu quo) à des efforts d'intégration régionale plus approfondie incluant la libéralisation des services et des réformes intérieures visant à améliorer le climat de l'investissement.<sup>24</sup>

La méthodologie utilisée pour construire les scénarios est basée sur la simple idée d'appliquer un type de comportement moyen obtenu en analysant statistiquement les données de panel appropriées. Les scénarios ne sont pas basés sur des simulations spécifiques quant à la manière dont les divers plans d'intégration opéreraient dans chaque pays du Maghreb ou affecteraient la performance économique. Une telle approche impliquerait nettement plus d'efforts et de ressources que ceux disponibles pour la préparation du présent document.

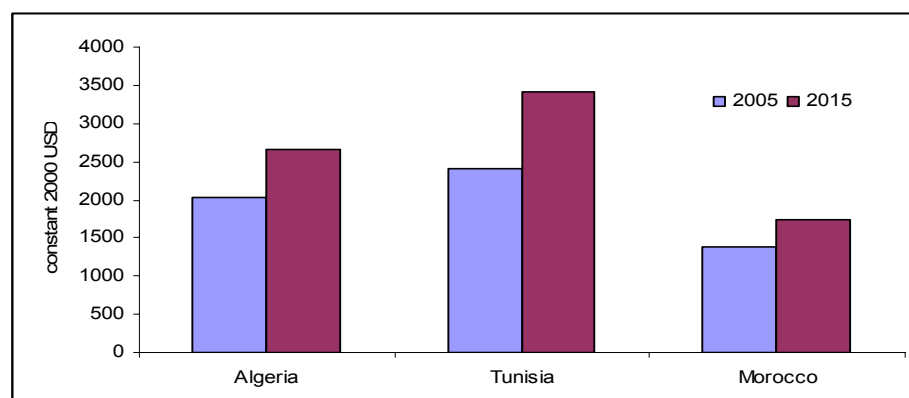
Nous utilisons plutôt des interactions statistiques qui ressortent de l'expérience internationale illustrant l'impact type de tels plans d'intégration dans le monde et nous prenons comme hypothèse qu'elles s'appliqueraient aussi en moyenne au Maghreb. Ces scénarios devraient être considérés comme illustratifs des gains auxquels la région peut s'attendre d'une intégration régionale plutôt que des prévisions actuelles de l'impact probable. Les figures comparant la performance économique en 2015 pour les divers scénarios devraient, en ce sens, être interprétées comme illustratives.

## 3.2 SCENARIOS

### SCENARIO 1 : STATU QUO

En l'absence d'autres efforts pour intégrer les économies du Maghreb, la croissance du PIB par habitant entre 2005 et 2015, basée sur des taux de croissance par habitant annuels moyens (en \$EU constants de 2000) augmenterait de 30 pour cent pour l'Algérie, 41 pour cent pour la Tunisie, et 27 pour cent pour le Maroc entre 2000 et 2004 (Figure 3.1).

Figure 3.1 Revenu réel par habitant dans le scénario de statu quo



Source : Calculs des auteurs.

<sup>24</sup>

Les réformes du climat de l'investissement ont trait aux réformes qui visent à améliorer la contestabilité et l'ouverture du marché (notamment la privatisation, la libéralisation, la concurrence). En raison des limitations des données, nous n'incluons pas l'impact de la mobilité de la main-d'oeuvre dans l'analyse.

## **SCENARIO 2 : LIBERALISATION DU COMMERCE DE MARCHANDISES : INTEGRATION SUPERFICIELLE OU PLUS ELARGIE**

Dans ce scénario, nous essayons d'évaluer les gains économiques d'un schéma d'intégration régionale du Maghreb axé sur la libéralisation du commerce de marchandises. Nous avons pris comme hypothèse que les membres des accords commerciaux régionaux (ACR) réduisent à zéro la plupart des tarifs et autres barrières au commerce entre eux, tout en maintenant inchangées les barrières au commerce avec des pays ne faisant pas partie du groupe. Ils doivent adopter des « règles d'origine » pour déterminer quelles sont les marchandises éligibles à franchir les frontières internes de l'ACR en franchise de droit. L'ACR ne prévoit pas d'autres intégrations de marchés des pays participant, tels que les mouvements libres de capitaux, de la main-d'œuvre et de la technologie ou l'harmonisation des politiques et réglementations nationales. Comme la plupart des ACR mettent l'accent sur le commerce de marchandises, les modèles quantitatifs et les variables utilisés pour évaluer l'impact de l'ACR saisissent principalement les impacts de l'intégration du commerce de marchandises.

Une des questions les plus fondamentales à poser concernant un ACR est de savoir s'il favorise la croissance économique. Même si un ACR engendre des pertes d'efficacité dues à la diversion du commerce, ou des pertes à court terme pour d'autres raisons, ces pertes peuvent être compensées si un ACR augmente le taux de la croissance à long terme d'un seul point de pourcentage ou de deux. Un taux supérieur régulier de la croissance de la production engendrera éventuellement des gains qui surpassent la plupart des pertes. Un ACR peut être bénéfique pour la croissance à divers niveaux. Premièrement, en relevant le niveau du revenu réel, l'ACR permet une épargne et un investissement plus importants, et favorise la croissance à long terme. Deuxièmement, en donnant accès à des importations de biens d'équipement moins coûteux, l'ACR peut rendre l'épargne et l'investissement plus efficaces en élargissant le stock de capitaux, et donc en améliorant la croissance à long terme. Troisièmement, l'ACR permet grâce aux échanges, des retombées technologiques des pays avancés vers des pays qui le sont moins, les entrepreneurs de ces derniers étant en mesure d'apprendre et d'imiter les premiers en observant leurs produits. Enfin, dans la mesure où un ACR attire plus d'IDE, il contribue directement à l'expansion du stock de capitaux. L'IDE peut aussi engendrer davantage de retombées technologiques que ce qui serait possible dans le contexte d'un simple commerce d'égal à égal. Notre analyse qui s'inspire des travaux de Jaumotte (2004) et qui est détaillée dans les annexes techniques suggère qu'un marché régional élargi peut relever le niveau du stock d'IDE dans les pays du Maghreb.

Nous envisageons deux scénarios secondaires : le premier dans le cadre duquel les pays du Maghreb deviennent membres d'un ACR axé sur la libéralisation du commerce de marchandises (intégration superficielle) et le second dans le cadre duquel le Maghreb en tant que bloc commercial s'associe à l'UE. Ainsi, les gains d'une intégration régionale maghrébine à elle seule peuvent être comparés avec les gains d'une intégration maghrébine avec l'UE.

Plusieurs raisons donnent à penser que l'UE serait un partenaire bien adapté pour une intégration régionale en dehors du Maghreb. Premièrement, il s'agit d'un bloc économique important qui s'inscrit pour un quart du PIB mondial ; il s'agit déjà de la principale source des exportations et destination des importations pour les pays du Maghreb. L'UE a représenté plus de 65 pour cent des échanges du Maghreb en 2004 ; son économie est très ouverte au monde ; et les flux d'IDE européen à destination du Maghreb pourraient encore augmenter à la suite du projet d'intégration régionale. Tous ces éléments réduisent le risque de diversion du commerce (Muller-Jentsch, 2005).

## **Scénario 2 (a) Intégration superficielle : ACR Maghreb**

Nous estimons tout d'abord l'impact annuel moyen de l'ACR (axé sur la libéralisation du commerce de marchandises) sur la croissance du revenu par habitant. Cet exercice empirique est basé sur les estimations d'une analyse de régression de panel selon Berhelon (2004) interconnectant la croissance du revenu par habitant à l'ACR existant tel que reflété dans leur part de marché entre 1980 et 2004.<sup>25</sup> Les accords régionaux incorporés dans la variable ACR couvrent les accords bilatéraux (accord EU--Israël), les accords nationaux d'association (p. ex., UE-Tunisie) et les accords d'association (p. ex., ALENA, ASANE, CCG). La variable ACR est la somme de la part du PIB des pays partenaires dans le PIB mondial. Les variables de contrôle incluent : le PIB initial par habitant, le ratio de la consommation publique par rapport au PIB, le taux d'investissement, l'investissement direct étranger en pourcentage du PIB, le capital humain, la part des exportations manufacturées dans les exportations totales, le ratio du commerce total par rapport au PIB et un indice de risque financier et une mesure du climat de l'investissement dérivés du ICRG. Le modèle et les résultats sont décrits plus en détail dans les Annexes.

### **Impact sur le revenu par habitant**

Etant donné les perspectives limitées des échanges intra-régionaux de marchandises, il n'est pas surprenant que l'impact sur le revenu par habitant des gains de l'intégration des marchés de marchandises soit très petit : ***0,01 point de pourcentage de la croissance annuelle par habitant en moyenne dans chaque pays du Maghreb. Le PIB réel par habitant en 2015 serait très similaire à ce qui est montré pour le scénario 1 de maintien du statu quo.***

## **Scénario 2 (b) Intégration plus élargie : ACR Maghreb avec l'UE**

Dans ce scénario, nous comparons les gains si les pays du Maghreb devaient se joindre individuellement à l'UE, avec un scénario dans le cadre duquel les pays du Maghreb forment un bloc commercial régional et se joignent ensuite à l'UE en tant que groupe.

***La formation unilatérale d'accords commerciaux par chacun des pays du Maghreb avec l'UE*** (reflet de la libéralisation des échanges de marchandises) produirait des gains économiques grâce à l'accès au marché plus large de l'UE. Si chaque pays du Maghreb pouvait établir un ACR avec l'UE, cela générerait 1 point de pourcentage de croissance additionnelle pour chaque pays en comparaison du taux de croissance du scénario 1, relevant ainsi le PIB réel par habitant en 2015 par rapport à 2005 de 15 pour cent de plus pour l'Algérie, 16 pour cent pour le Maroc, et 14 pour cent pour la Tunisie. La somme totale du PIB réel par habitant des pays du Maghreb augmenterait de 15 pour cent de plus au cours de la même période par rapport à la situation de statu quo (Figure 3.2).

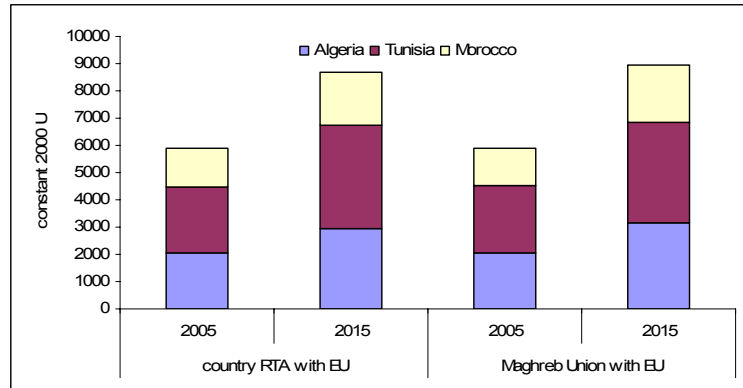
***La formation par les pays du Maghreb d'un bloc commercial qui établit un ACR avec l'UE*** (reflet de la libéralisation des échanges de marchandises) produirait un gain en termes de PIB réel par habitant de

---

<sup>25</sup> Typiquement les modèles d'équilibre général calculable (EGC) sont utilisés pour évaluer les impacts commerciaux d'un ACR. Ces modèles combinent des hypothèses microéconomiques standard avec des données d'une période temporelle unique pour stimuler l'économie globale de la réponse d'un groupe d'économies aux changements de politique. Contrairement aux modèles macro-économétriques qui sont utilisés pour les prévisions macroéconomiques, les modèles EGC ont une base empirique plus faible du fait que leurs équations ne sont pas estimées de manière empirique au départ de données de séries temporelles. Cependant les modèles EGC sont en mesure de tenir compte d'interactions d'équilibre général plus complexes entre un plus grand nombre de secteurs et marchés que ne le peuvent les modèles économétriques. Toutefois, les résultats des modèles EGC doivent aussi se lire avec prudence, compte tenu de la fourchette des estimations, de leurs hypothèses variables des élasticités de réponse et/ou des facteurs de mobilité qui affectent le calibrage du modèle.

22 pour cent de plus en moyenne pour les trois pays du Maghreb entre 2005 et 2015 en comparaison du statu quo, soit 7 points de pourcentage de plus que la somme du revenu par habitant des trois pays du Maghreb s'associant unilatéralement avec l'UE (Figure 3.2). Si l'on divise les gains pour le Maghreb en se servant de pondérations de revenus de 2004, un ACR avec l'UE devrait produire une hausse additionnelle du revenu par habitant de 27 pour cent en Algérie, 16 pour cent en Tunisie et 22 pour cent au Maroc entre 2005 et 2015.

**Figure 3.2 : PIB réel par habitant dans le cadre d'un ACR Maghreb avec l'UE**



Source : Calculs des auteurs.

### **Impact sur les exportations hors hydrocarbures**

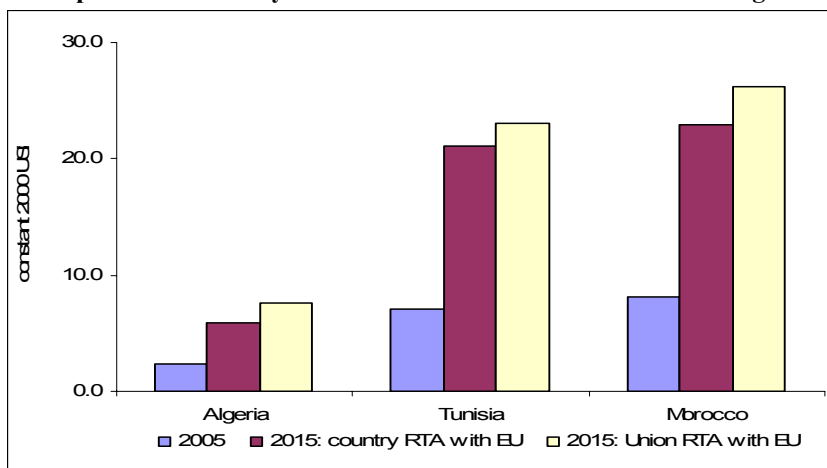
Ceci implique d'utiliser un modèle similaire à celui utilisé pour estimer l'impact du revenu par habitant d'un ACR, sauf que l'accent portera sur la performance réelle des exportations hors hydrocarbures. Les estimations empiriques se trouvent à l'Annexe B.1.13.

L'intégration du marché de marchandises des pays du Maghreb aura un impact marginal sur la valeur réelle des exportations hors hydrocarbures. Entre 2005 et 2015, *les valeurs réelles des exportations hors hydrocarbures devraient augmenter de 3,5 pour cent en moyenne dans chacun des pays du Maghreb.*

*Toutefois si chaque pays du Maghreb contracte séparément un ACR avec l'UE, la taille du marché disponible augmenterait considérablement. Entre 2005 et 2015, les exportations réelles hors hydrocarbures auraient pratiquement doublé dans chacun des pays du Maghreb en moyenne par rapport à la situation de statu quo (Figure 3.3). La somme totale des exportations hors-hydrocarbures entre les trois pays du Maghreb doublerait également par rapport au statu quo.*

*Lorsque les pays du Maghreb forment un bloc commercial avec l'UE en tant que groupe, la valeur totale des exportations en termes réels devrait augmenter de près de 2,5 fois dans chacun des pays en moyenne entre 2005 et 2015 par rapport au statu quo (Figure 3.3).*

**Figure 3.3. Exportations hors hydrocarbures dans le cadre d'un ACR Maghreb avec l'UE**



Source : Calculs des auteurs

### **SCENARIO 3. INTEGRATION PLUS APPROFONDIE : LIBERALISATION DES SERVICES ET REFORMES DU CLIMAT DE L'INVESTISSEMENT**

*Etant donné l'ampleur et le potentiel limités pour les échanges de marchandises à l'intérieur du Maghreb, des approches d'intégration régionale sont requises. Une troisième option est d'axer les efforts sur une intégration plus approfondie en se focalisant particulièrement sur les secteurs des services.* Il s'agit de politiques nationales telles que les réglementations bancaires, des télécommunications et de l'assurance, dont les inconsistances entre pays peuvent compliquer et interférer avec les transactions internationales. C'est l'élimination de telles inconsistances qui a constitué la plus grande partie de l'orientation de l'UE dans la voie d'un « marché unique », concrétisée en 1992.

*Le cas pour une intégration approfondie a été fait par Hoekman & Konan (1999) dans le contexte d'une zone de libre-échange euro-méditerranéenne.* En coordonnant les normes, réglementations et procédures sur un modèle de l'UE, les pays du Maghreb feront en sorte qu'il sera nettement plus facile pour les entreprises locales et étrangères d'opérer sur les deux marchés. Ceci contribuera à aider non seulement les entreprises qui procèdent à des échanges *per se*, mais aussi à moderniser et à rendre plus efficaces les industries nationales du Maghreb qui produisent et échangent. Comme nous le verrons, les efforts d'intégration régionale axés sur les services ont le potentiel de générer des gains beaucoup plus importants que ceux dérivés de la libéralisation du commerce préférentiel de marchandises.

*Les données sur le commerce des services indiquent que les pays du Maghreb ne sont pas des exportateurs ou importateurs importants au niveau mondial.* Les barrières au commerce des services dans les pays du Maghreb sont, de toute évidence, importantes. Plusieurs études de pays ont montré que les distorsions domestiques empêchant l'expansion des exportations au sein du Maghreb résident dans la réglementation inefficace et le manque de concurrence qui donnent lieu à des services coûteux et de faible qualité. Ceci se traduit par des primes d'assurance plus fortes et des coûts élevés des services portuaires, ainsi qu'un transport de faible qualité et un manque d'installations de stockage. Un accord régional qui permet la libre entrée dans les activités de services devrait aider les entreprises nationales de services à s'intégrer aux marchés régionaux avant de se lancer sur les marchés mondiaux plus compétitifs.



***Il est difficile de séparer la libéralisation domestique des services de celle transfrontalière.*** Les mesures de la libéralisation des services ont tendance également à combiner la libéralisation domestique et transfrontalière. Par conséquent, ce scénario examine si les réformes qui consistent à libéraliser les services transfrontaliers ainsi qu'à réformer les politiques et réglementations domestiques des services auraient un impact important sur l'investissement privé domestique et l'IDE vers les pays du Maghreb.

Comme le montre le Tableau 3.1, les résultats d'une analyse utilisant un modèle de régression sur données de panel indiquent qu'une augmentation ***d'un point unitaire dans l'indice des progrès des réformes dans le secteur de l'infrastructure, dans le secteur financier ou du climat de l'investissement est associée à une augmentation du taux de croissance du PIB par habitant de 2 pour cent, maintenant l'inflation et le changement dans le ratio investissement/PIB constants.*** Il est intéressant de noter que l'impact sur la croissance des réformes de la politique des services au Maghreb est plus faible par rapport à celui dans d'autres pays de l'Europe de l'Est qui semblent tirer le plus de gains des progrès des réformes.

**Tableau 3.1 Impact de l'augmentation unitaire dans l'indice de réforme des services sur la croissance réelle du PIB par habitant par an (%)**

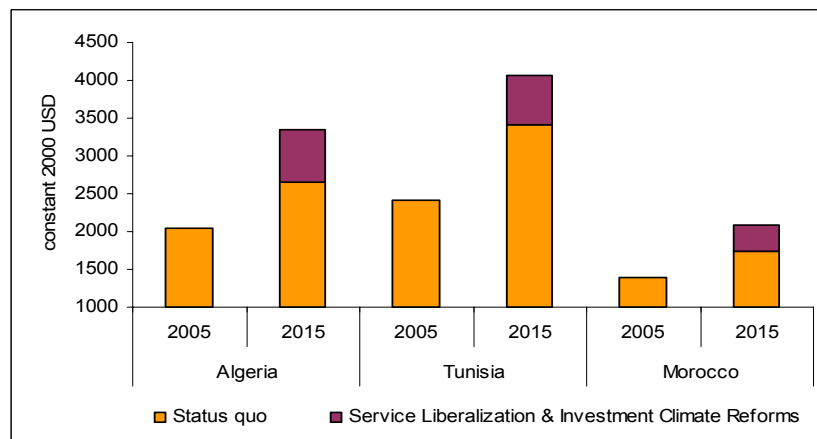
	Infrastructure	financier services	investment climate
Maghreb (MGB)	2.08	2.20	2.06
South-East Europe (SEE)	3.77	5.84	7.35
Central and Eastern Europe (CEE)	2.90	4.00	5.87
Former Soviet Union (FSU)	11.04	11.08	9.66

Source : Calculs des auteurs. Note : MGB = Pays du Maghreb (Maroc, Algérie, Tunisie). SEE = Albanie, Bosnie-Herzégovine, Bulgarie, Croatie, Macédoine, Roumanie, et Serbie & Monténégro. CEE = Pays d'Europe centrale (Pologne, Hongrie, Républiques tchèque et slovaque, Slovénie). FSU1 = Estonie, Lettonie et Lituanie. FSU2 = Russie, Ukraine, Bélarus et Moldavie. FSU3 = Arménie, Azerbaïdjan, Géorgie. FSU4 = Kazakhstan, République kirghize, Tadjikistan, Turkménistan, Ouzbékistan.

### **Impact sur le revenu par habitant**

Quel est l'impact sur le revenu par habitant dans ce scénario ? En supposant que chacun des pays du Maghreb réforme progressivement ses secteurs des services et son cadre réglementaire pour réaliser une libéralisation complète des services et un climat d'investissement qui est conforme aux meilleures pratiques internationales d'ici 2015, à savoir que l'indice de réforme atteint sa valeur maximum de 4,3 en 2015, le PIB réel par habitant entre 2005 et 2015 augmenterait de 34, 27 et 24 pour cent supplémentaires pour l'Algérie, le Maroc et la Tunisie respectivement. La Figure 3.4 compare ce scénario de croissance avec le scénario de croissance de statu quo décrit dans le scénario 1.

**Figure 3.4. Revenu réel par habitant avec la libéralisation des services et les réformes du climat de l'investissement**

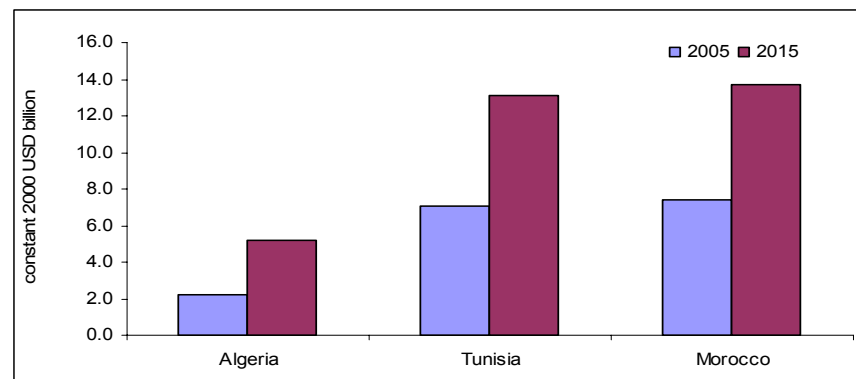


Source : Calculs des auteurs.

### Impact sur les exportations

Quel est l'impact sur les exportations ? Avec la libéralisation progressive des services qui sera terminée en 2015, la valeur réelle des exportations hors hydrocarbures entre 2005 et 2015 de l'Algérie, de la Tunisie et du Maroc augmenterait de 138,1, 85,8 et 85,7 pour cent respectivement (Figure 3.5).

**Figure 3.5. Valeur des exportations hors hydrocarbures avec les réformes du secteur des services (en \$EU constants de 2000)**



Source : Calculs des auteurs.

### Impact sur l'IDE

Prenons comme hypothèse une augmentation unitaire dans l'indice des progrès des réformes dans le secteur des services financiers et l'indice du climat d'investissement. Ceci fait augmenter le stock d'IDE de 8,8 pour cent du PIB pour l'Algérie, 9,2 pour cent pour la Tunisie, et 8,5 pour cent pour le Maroc. Comme l'indique le Tableau 5, chaque indice respectif du Maghreb est plus bas que pour les pays en transition de l'Europe du Sud-est, l'ex-Union soviétique, et de l'Europe centrale et de l'Est.

**Tableau 3.2. Impact d'une augmentation unitaire dans l'indice des progrès des réformes sur le stock d'IDE (pourcentage du PIB)**

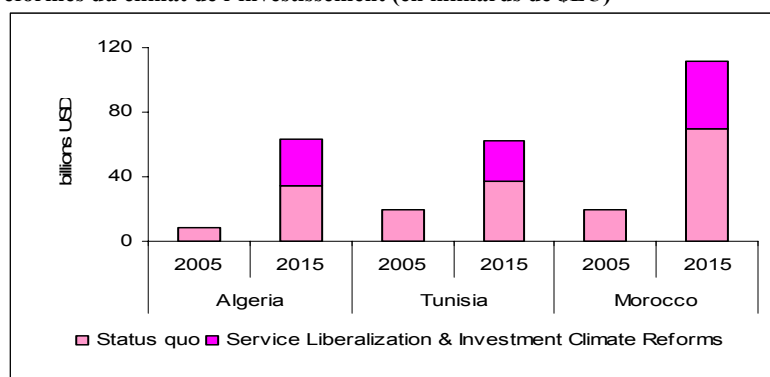
	Infrastructure Reforms	Financial Sector Reforms	Investment Climate Reforms
Maghreb (MGB)	8.83	9.21	8.53
South-East Europe (SEE)	12.55	13.57	12.93
Former Soviet Union (FSU) and Central East Europe (CEE)	19.13	18.35	15.02
<b>Average</b>	<b>17.37</b>	<b>17.38</b>	<b>14.64</b>

Source : Calculs des auteurs. Se référer aux Annexes. Note : MGB = Pays du Maghreb (Maroc, Algérie, Tunisie). SEE = Albanie, Bosnie-Herzégovine, Bulgarie, Croatie, Macédoine, Roumanie, et Serbie & Monténégro. CEE = Pays d'Europe centrale (Pologne, Hongrie, Républiques tchèque et slovaque, Slovénie). FSU1 = Estonie, Lettonie et Lituanie. FSU2 = Russie, Ukraine, Bélarus et Moldavie. FSU3 = Arménie, Azerbaïdjan, Géorgie. FSU4 = Kazakhstan, République kirghize, Tadjikistan, Turkménistan, Ouzbékistan.

*Une augmentation unitaire dans l'indice des progrès des réformes augmente, en moyenne, le stock d'IDE dans les pays du Maghreb de 6,7 points de pourcentage sur l'indice du secteur des services financiers et de 6,0 points de pourcentage sur l'indice du climat de l'investissement.*

En utilisant le taux de croissance moyen observé entre 1994 et 2004, *le niveau de stock de l'IDE entre 2005 et 2015--en l'absence de réformes du secteur des services--devrait augmenter de 301, 96 et 248 pour cent respectivement pour l'Algérie, le Maroc et la Tunisie.* En prenant pour hypothèse une mise en œuvre progressive des réformes des services s'achevant en 2015, le niveau du stock d'IDE entre 2005 et 2015 devrait augmenter de 342, 128 et 211 pour cent supplémentaires pour l'Algérie, le Maroc et la Tunisie respectivement, par rapport à la croissance prévue *sans* réformes supplémentaires (Figure 3.6).

**Figure 3.6. Stock d'IDE avec la libéralisation des services et les réformes du climat de l'investissement (en milliards de \$EU)**



Source : Calculs des auteurs.

#### **SCENARIO 4. INTEGRATION PLUS APPROFONDIE ET PLUS ELARGIE**

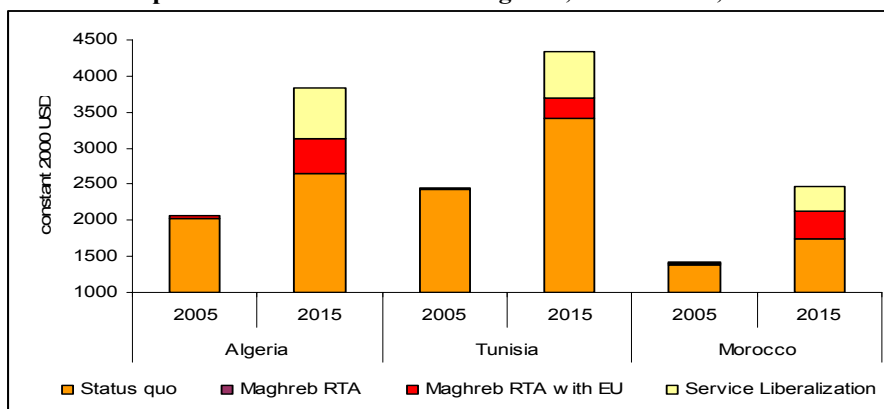
*Ce quatrième scénario assume que les pays du Maghreb forment un bloc commercial avec l'UE et, de plus, qu'ils intensifient les efforts d'intégration, par la libéralisation progressive des services et par l'accentuation des réformes du climat de l'investissement pour atteindre les meilleures pratiques internationales d'ici 2015.*

## Impact sur le revenu par habitant

La croissance du revenu par habitant annuelle moyenne qui est prévue entre 2005 et 2015 est de 6,2 pour cent pour l'Algérie, 5,8 pour cent pour la Tunisie, et 5,7 pour cent pour le Maroc (Figure 3.9). Le PIB réel par habitant entre 2005 et 2015 augmenterait respectivement de 57, 38, et 51 pour cent de plus respectivement, en comparaison du taux de croissance rapporté dans le cadre du statu quo du Scénario 1.

Cette croissance supplémentaire calculée pourrait surévaluer les gains potentiels car nous assumons que les avantages du scénario 2 (intégration à l'UE) et du scénario 3 s'ajoutent, ce qui pourrait ne pas être le cas du fait que certains mécanismes qui produisent les gains sont partiellement les mêmes dans les deux scénarios.

Figure 3.7. Revenu par habitant avec un ACR Maghreb, un ACR UE, et des réformes des services



Source : Calculs des auteurs.

## 3.3. CONCLUSIONS

Ce chapitre a montré d'une certaine manière que la stratégie qui offre le plus de gains économiques pour les pays du Maghreb est une stratégie axée sur une intégration plus approfondie (par le biais de réformes des secteurs des services et du climat de l'investissement visant à améliorer la concurrence et la contestabilité du marché) et sur une intégration plus élargie (notamment si le Maghreb venait à former un bloc commercial avec l'UE).

Cependant, la matérialisation de ces gains n'est pas automatique. Cueillir les fruits d'une intégration plus approfondie impliquera l'adoption de réformes réglementaires pour atteindre l'objectif d'efficacité économique au niveau national, ainsi que celui d'une coopération réglementaire profonde au niveau transnational. Parallèlement, la proximité géographique et culturelle aux marchés de l'UE est une importante source d'avantages comparatifs pour les pays du Maghreb. L'élimination des barrières non tarifaires à ces marchés—y compris les inefficacités des services dorsaux—est essentielle pour exploiter ces avantages.

## CONCLUSION

### *Expérience décevante en matière d'intégration régionale...*

Le rapport a montré que la performance du Maghreb en matière de commerce et d'investissement au cours des deux dernières décennies a été terne. La part du commerce intra-régional dans le commerce total du Maghreb est toujours exceptionnellement faible et a diminué. Les exportations de la région enregistrent des pertes de leurs parts sur le marché mondial. Nous avons appris que le potentiel pour accroître le commerce de marchandises entre les pays du Maghreb semble limité. L'investissement intra-régional et l'IDE demeurent également limités. Les accords commerciaux antérieurs n'ont pas été à l'origine des gains économiques anticipés en termes de création nette d'échanges.

### *Les similarités dans les structures commerciales jointes aux contraintes d'économie politique et aux barrières de politique ont fait obstacle aux perspectives d'intégration régionale...*

Le rapport fournit une série de raisons pour expliquer les faibles niveaux d'intégration régionale : économie politique ; petite taille des marchés ; structures de production principalement similaires ; faible complémentarité commerciale ; et exportations non dynamiques et peu diversifiées. Nous avons également passé en revue dans le chapitre 2 les fastidieuses réglementations régissant l'investissement ; le rôle exhaustif du secteur public (en Algérie et en Tunisie, et dans une moindre mesure au Maroc) ; les coûts élevés des transactions ; et les barrières plus restrictives à l'entrée d'entreprises étrangères que dans bon nombre d'autres économies émergentes. La fragmentation des marchés et la libéralisation limitée des services sont également une raison pour les investisseurs européens et autres investisseurs étrangers à localiser leurs opérations dans l'UE afin de tirer avantage des économies d'échelle et d'exporter vers et d'investir dans chaque pays du Maghreb séparément (relation « hub » et « spoke »). La complexité des cadres de politique commerciale constitue une autre raison : multiplicité des accords commerciaux sans harmonisation ; et accords superficiels qui ont exclu les services et le droit d'établissement.

### *Signes récents d'optimisme mais aussi défis croissants...*

Mais le panorama semble quelque peu moins sombre après avoir examiné les tendances récentes. En Tunisie et au Maroc, en particulier, on constate une hausse dans le dynamisme des exportations, la diversification, et les flux d'IDE. Ces signes sont indicatifs de marchés inexploités et d'un potentiel pour accroître le commerce et l'investissement. Parallèlement, les défis intérieurs et internationaux augmentent les pressions pour l'adoption de réformes. Sur le front international, la concurrence mondiale est devenue plus intense et la demande de l'UE pourrait s'orienter aux concurrents de l'Europe centrale et de l'Est et de l'Asie de l'Est. La qualité et le coût des services sont des éléments essentiels à la compétitivité des pays. Au Maghreb, comme le montre le rapport, les services sont toujours plus coûteux que dans d'autres économies émergentes et l'entrée est limitée. Les décideurs du Maghreb sont aussi confrontés à des défis internes. Tenant compte de la croissance moyenne actuelle du revenu et de la croissance de la population active, il sera difficile pour les gouvernements maghrébins de soutenir les réductions du chômage sans l'adoption d'autres réformes visant l'ouverture à la concurrence et la facilitation de l'investissement privé.

### *Vers un régionalisme « ouvert »...*

L'expérience décevante du commerce intra-régional de marchandises du Maghreb s'explique par un certain nombre de facteurs, dont la petite taille des marchés, la faible complémentarité du commerce, et l'absence de dynamisme des exportations et leur faible niveau de diversification.

Lorsqu'il envisage des initiatives d'intégration régionale, l'objectif final du Maghreb est de tirer des gains du commerce dérivés de l'avantage comparatif, des économies d'échelle, de la concurrence des importations, des retombées du savoir-faire, et des flux d'IDE. Outre la réduction des tarifs ou quotas, une multitude de barrières non tarifaires augmente les coûts des transactions. Le rapport recommande de considérer le régionalisme avec un regard nouveau et propose un « régionalisme ouvert ». L'objectif devrait viser une intégration plus approfondie de sorte à éliminer, progressivement à terme, une plus large gamme de distorsions de politique. D'un point de vue d'économie politique, un avantage du régionalisme ouvert proposé est qu'il comporte une vision claire à long terme (intégration économique intégrale aux marchés régionaux et mondiaux) mais qui peut être mise en œuvre de manière sélective et graduelle.

En principe, l'intégration multilatérale dans le cadre de l'OMC serait préférable à l'intégration régionale. La raison en est qu'elle minimise la diversion du commerce, augmente la transparence pour les négociants, et donne aux pays la possibilité d'avoir recours aux mécanismes de règlement des différends de l'OMC. D'autre part, il y a aussi d'importants arguments en faveur d'un processus parallèle d'intégration à la fois régionale et mondiale. Le présent document propose aux pays du Maghreb d'opter pour un « régionalisme ouvert » axé sur une intégration « plus élargie » au reste du monde, y compris l'UE, et une intégration « plus approfondie » (dans le cadre des réformes des secteurs des services).

La poursuite du « régionalisme ouvert » impliquerait que les cadres réglementaires des pays du Maghreb se conforment aux pratiques internationales performantes. A titre d'exemple, ce processus d'intégration plus approfondie au marché n'exige pas nécessairement l'adoption intégrale de l'acquis communautaire de l'UE, mais il implique une élimination ciblée des barrières tarifaires et non tarifaires pour faciliter le commerce des biens et services et l'adoption de réformes intérieures pour améliorer le climat de l'investissement et le coût-efficacité des secteurs des services dorsaux (notamment le transport, les télécommunications, les services financiers). L'idée est que les engagements multilatéraux soient complétés par l'intégration régionale dans des secteurs dans lesquels le cadre du GATS est mal développé ou bien là où des négociations multilatérales progressent lentement (e.g., transport aérien et électricité).

Une stratégie axée sur la réforme des secteurs des services tout en poursuivant une intégration plus élargie avec l'UE offre le plus grand potentiel économique. La proximité géographique et culturelle aux marchés de l'UE est une source importante d'avantages comparatifs pour les pays du Maghreb. L'élimination des barrières non tarifaires à ces marchés—y compris les inefficacités dans les services dorsaux—est essentielle pour exploiter ces avantages. La réalisation des gains intégraux d'une intégration régionale plus approfondie exigera l'adoption de réformes réglementaires au niveau national (pour réaliser l'efficacité économique) et une coopération réglementaire plus soutenue au niveau transfrontalier.