

Pour sortir du face à face Europe-Maghreb, il faut raisonner en termes de régions Nord-Sud

Pierre Beckouche

L'absence d'un système productif transméditerranéen Nord-Sud constitue la grande faiblesse de la région par rapport à ses concurrentes américaine et asiatique

La lutte entre les USA et le Brésil à travers l'extension de l'Alena vers le Sud et du Mercosur vers le Nord, ne doit pas tromper : l'intégration régional est en marche

L'Europe investit très peu dans sa périphérie : les pays partenaires méditerranéens n'attirent que 2,4 % des IDE espagnols, 1,7 % des français et 0,9 % des allemands

Comment expliquer le succès persistant de la thématique du « fossé Nord-Sud » en Méditerranée ? On connaît les raisons politiques et économiques : lenteur de la réforme au Sud (Ould Aoudia 2006), préoccupations sécuritaires au Nord, dissymétrie des relations entre les partenaires. On insiste ici sur une raison rarement évoquée, une raison géographique : on n'a pas pris vraiment conscience, en Europe et en Méditerranée, de l'importance de la dimension régionale (au sens de grands ensembles plurinationaux) de la mondialisation.

Chacun sait que la mondialisation a consacré la Triade. On sait moins que les trois pôles de la Triade sont fortement engagés dans ce processus de régionalisation, l'élargissement des échelles de l'échange se produisant certes à grande distance mais aussi et surtout à proximité : les pays du voisinage régional des Etats-Unis comme du Japon entrent dans une interaction grandissante avec eux.

Cet article montre que c'est à ces régions Nord-Sud qu'il faut comparer la région à laquelle appartient l'Europe, l'Afrique du Nord, le Proche et le Moyen Orient. Cette approche comparative permet de mesurer à quel point l'absence d'un système productif transméditerranéen Nord-Sud constitue la grande faiblesse de la région

par rapport à ses concurrentes américaine et asiatique.

La régionalisation du commerce et de la régulation internationale

De grandes régions économiques sont en train d'émerger dans le monde : pour ne parler que des principales, l'Amérique du Nord comprend désormais le Mexique et étend son influence vers le Sud, l'« East Asian economic project » va de la Corée à Singapour. Il faut donc comparer la région euroméditerranéenne avec ce à quoi elle est comparable : les autres grandes régions Nord-Sud. C'est ce que montre la géographie du commerce mondial. La carte illustre certes le phénomène de la Triade, mais elle met également en évidence la régionalisation du commerce international autour de chacun des pôles de la Triade. Le commerce interne aux « Regional Trade Agreements » a atteint aujourd'hui 50 % des importations mondiales de marchandises, contre 40 % en 2000.

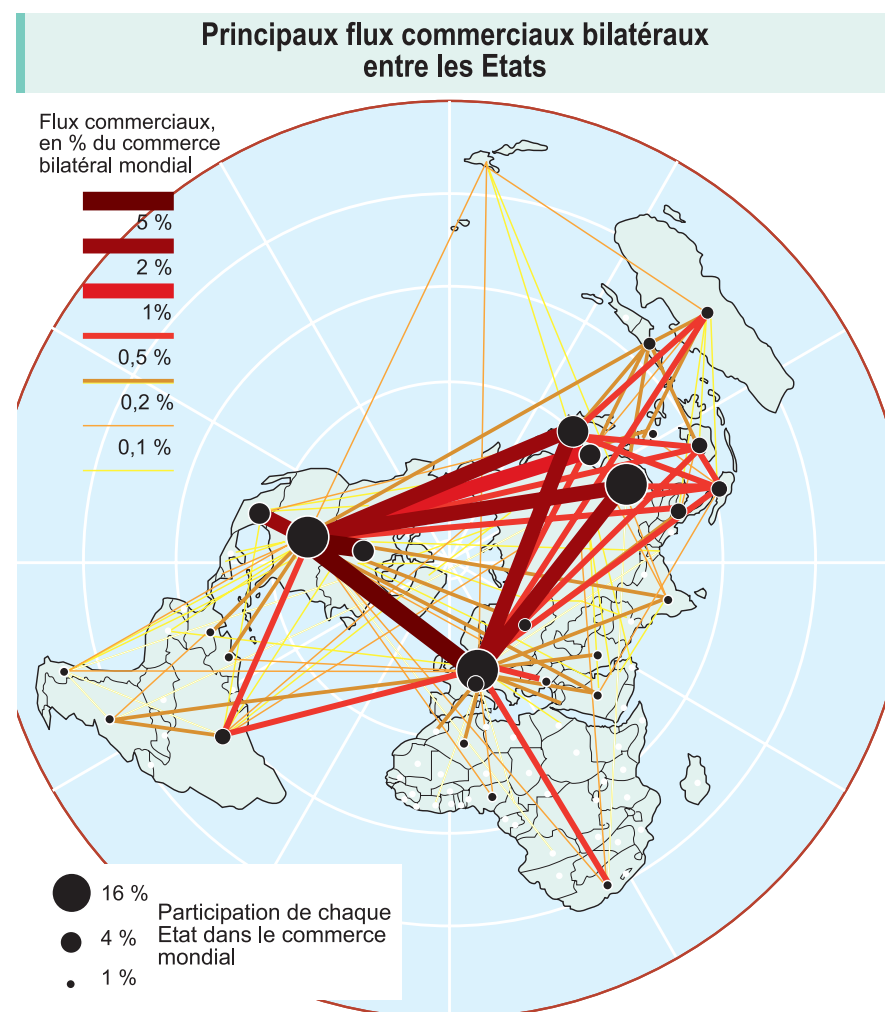
C'est ce que montre aussi la multiplication des accords commerciaux régionaux depuis une quinzaine d'années. On aurait tort de penser que ces accords se limitent au seul commerce :

que ce soit dans l'Accord de libre-échange nord-américain (Alena) ou maintenant en Asie orientale, ils se doublent d'accords sur la propriété intellectuelle, la protection des travailleurs, l'environnement, la protection des consommateurs, les normes sanitaires, la reconnaissance des diplômes et la mobilité. Ces « accords au-delà des accords » contribuent à dessiner la trame de la nouvelle régulation internationale, en associant des pays du Nord et des pays du Sud. Pour parler comme Christian Deblock et Henri Regnault (2006), cette régionalisation est une réponse à la mondialisation et une revanche de la politique sur l'économie. Bien sûr les rapports Nord-Sud y restent dissymétriques, le Nord impose ses normes ; mais on peut penser que les accords régionaux sont tout de même (un peu) moins défavorables à un pays du Sud que ne le sont ses relations bilatérales directes avec un pays du Nord, et plus efficaces que les accords multilatéraux, bloqués depuis juillet 2006 et l'échec du « cycle du développement » à Doha. Autrement dit, et après deux décennies de dérégulation qui ont fait éclater les cadres nationaux de la régulation jusqu'alors en vigueur, la région apparaît de plus en plus comme une échelle pertinente pour la régulation internationale (Mashayekhi 2005).

Il est donc du plus grand intérêt de raisonner en termes de régions. Le problème vient de la difficulté à les

définir. Les grands annuaires statistiques internationaux (Nations unies, Banque mondiale, Fonds monétaire internationale, l'Organisation de coopération et de développement économiques) ne les découpent pas de la même manière, le découpage varie au sein d'un même organisme (au sein du système des Nations unies, l'Unesco n'a pas le même que celui de l'Organisation mondiale de la Santé), il varie même parfois à l'intérieur d'une publication donnée ! Difficile, dans ces conditions, d'avoir une représentation de cette régionalisation, surtout lorsqu'on veut voir plus loin que le périmètre officiel des RTAs. Car le projet d' « Asean Plus Three » (avec le Japon, la Corée du Sud et la Chine) et les projets d'extension de l'Aléna vers l'Amérique du Sud, montrent que les régions n'ont pas encore trouvé leur périmètre.

En Europe, et malgré le lancement de la politique de voisinage en 2004, nous ne voyons pas encore les choses dans cette géographie régionale large. Il y a à cela trois raisons liées : les thèses de Samuel Huntington sur le pseudo choc des civilisations et le clivage entre monde islamique et Occident ont pénétré bien des esprits ; l'attention est focalisée sur la question de l'élargissement de l'Union européenne (UE), ce qui fait que nous ne distinguons pas assez entre région institutionnelle (UE) et la région fonctionnelle, celle qui va du Maroc à la Russie en passant par le Proche et le Moyen Orient ; nous sommes insuffisamment informés de ce processus de régionalisation de la mondialisation, et en particulier du « régionalisme Nord-Sud ». Car en matière de régionalisation, il n'y a pas un processus mais deux. L'Aléna et l'Asie orientale relèvent de ce régionalisme Nord-Sud, associant des pays de niveau économique très inégal : d'une part des pays disposant de ressources financières et technologiques élevées, d'autre part des pays disposant de marchés rapidement croissants et d'une main d'œuvre qui fait défaut aux pays développés. En revanche, la conception européenne de la régionalisation con-



Source : Claude Grasland, UMS Riate/ Programme ESPON 3.4.1. Union européenne. Données pour la période 1996-2000.

siste à intégrer des pays homogènes ou qui ont vocation à rattraper la moyenne communautaire ; les politiques y sont définies en fonction de cet objectif de convergence bien plus que pour viser la performance économique ; le dispositif politico-institutionnel est lourd alors que les deux autres régions sont régulées – on devrait dire managées – plutôt par les firmes multinationales.

Comparer euromed aux autres régions Nord-Sud

L'analyse des échanges commerciaux oppose le dynamisme de l'intégration asiatique au recul euroméditerranéen. L'intégration commerciale du continent européen

est très poussée : les trois-quarts du commerce extérieur des pays d'Europe occidentale sont faits au sein de la zone Europe-PECO-CEI (PECO : pays d'Europe centrale et orientale ; CEI : Communauté des Etats Indépendants). En élargissant au voisinage méditerranéen de l'Europe, on atteint un degré d'intégration commerciale de l'ordre de 80 %. Ce pourcentage s'est accru au cours des décennies précédentes du fait du renforcement de l'intégration régionale de l'Europe occidentale d'abord et des PECO ensuite ; en revanche, l'intégration avec le voisinage méditerranéen a reculé depuis 30 ans.

Côté américain, les évolutions sont assez différentes selon que l'on considère les exportations nord-américaines (progression de l'intégration panaméricaine) et les importations

Partenaires des Etats-Unis, du Japon, de la France, de l'Allemagne et de l'Espagne

(% des partenaires dans le commerce et l'investissement)

	Commerce	Investissements directs étrangers
■ Partenaires des Etats-Unis		
Canada (I)	19,0	10,8
Mexique	11,6	3,4
Amérique Centrale & Caraïbes	2,0	9,6
Amérique du Sud	4,6	3,9
– voisins émergents et en développement (II)	18,2	17,0
– Région américaine (= I+II)	37,2	27,7
Monde	100,0	100,0
■ Partenaires du Japon		
Australie et Nouvelle Zélande (I)	3,4	3,7
Quatre Dragons (a)	18,8	7,4
Chine	9,0	4,6
Autres Asie-Pacifique en développement	8,3	6,7
– voisins émergents et en développement (II)	36,0	18,7
– Région Asie Est et Pacifique (= I+II)	39,4	22,4
Monde	100,0	100,0
■ Partenaires de la France (échanges avec l'Europe occidentale exclus)		
10 nouveaux Etats membres de l'UE	4,5	7,0
Balkans européens (b)	0,9	0,6
NEI occidentaux (c)	2,0	0,5
Pays partenaires méditerranéens (d)	7,2	1,7
Autres pays MENA (e)	3,5	0,1
– voisins émergents et en développement	18,0	9,8
Monde	100,0	100,0
■ Partenaires de l'Allemagne (échanges avec l'Europe occidentale exclus):		
10 nouveaux Etats membres de l'UE	17,7	9,7
Balkans européens (b)	2,3	0,9
NEI occidentaux (c)	4,4	0,7
Pays partenaires méditerranéens (d)	6,2	0,9
Autres pays MENA (e)	2,7	0,2
– voisins émergents et en développement	33,3	12,4
Monde	100,0	100,0
■ Partenaires de l'Espagne (échanges avec l'Europe occidentale exclus):		
10 nouveaux Etats membres de l'UE	3,7	5,0
Balkans européens (b)	0,6	0,0
NEI occidentaux (c)	2,0	0,4
Pays partenaires méditerranéens(d)	8,3	2,4
Autres pays MENA (e)	4,3	0,1
– voisins émergents et en développement	18,9	7,9
Monde	100,0	100,0

– Commerce : exports+imports, moyenne 1996-2000, source OMC / UMS Riate.

– IDE : stocks d'investissements directs détenus à l'étranger en 2003, source Cnuccd (sauf pour l'Espagne : flux, moyenne 2000-2004, source : Registro de Inversiones Exteriores).

(a) Hong Kong, Corée du Sud, Singapour et Taiwan (estimation).

(b) Roumanie, Bulgarie, Albanie, ex-Yougoslavie sauf Slovénie.

(c) Nouveaux Etats Indépendants occidentaux : Biélorussie, Ukraine, Moldavie, Russie, pays du Caucase.

(d) Afrique du Nord et Proche-Orient (y compris Turquie mais hors Israël); Territoires Palestiniens non renseignés.

(e) Péninsule arabe, Israël, Irak, Iran.

(réduction panaméricaine du fait des importations depuis l'Asie). Côté japonais, ce sont l'ampleur et la vitesse de l'intégration commerciale avec les Dragons et la Chine au cours de la dernière décennie, qui frappent. Après une stratégie de conquête des marchés nord-américain et européen, le Japon est entré dans une puissante

stratégie d'intégration est-asiatique. De même, l'Asie orientale est la destination de la moitié des exportations des quatre Dragons ou des pays de l'Asie, et de près des deux tiers de celles de la Chine. Contrairement à ce qu'on pense souvent, la cible commerciale de l'industrie chinoise n'est pas occidentale mais d'abord asiati-

que. La diaspora chinoise et les capitaux japonais contribuent à la progressive formation d'un véritable ensemble régional.

En comparaison, il est clair que la grande faiblesse du processus euro-méd réside dans l'absence d'un système productif transméditerranéen. Par rapport à la Méditerranée, les diff-

IDE entrants au Mexique

	1989-1994	1995-2000	2001-2004
Flux (milliards de dollars moyenne annuelle)	8,3	10,7	17,7 (a)
dont % d'origine US ou canadienne	53,2	65,9	n.d.

(a) En comparaison, la moyenne annuelle sur la période 2002-2004 aura été de 17,6 milliards dans les 10 PECO pris ensemble (75 millions d'habitants), et de 9,3 milliards dans les pays partenaires méditerranéen pris ensemble (240 millions d'habitants).

Sources : OCDE, SECOFI, CNUCED / Hufbauer et Vega Canovas (2004).

rends historiques sont tout aussi vifs entre latinos et yankees, ou encore entre chinois et japonais ou vietnamiens ; pourtant dans ces deux autres régions les pays du centre sont parvenus à développer des relations fortes avec leurs périphéries, tissant de véritables réseaux transnationaux de firmes « Nord-Sud ».

Dans la zone de l'Alena un véritable système productif régional se déploie. Grâce aux investissements massifs des firmes des USA, le Mexique est devenu un des plus gros exportateurs du monde, et est désormais considéré comme un « pays du Nord » par les investisseurs internationaux. Les échanges qui le lient aux USA et au Canada sont de plus en plus intra-branches, ce qui témoigne d'un niveau d'intégration économique déjà élevé (Azuleos 2004), comme celui qui associe le Japon à ses périphéries en développement. Des deux partenaires des USA, c'est, de loin, le Mexique qui aura le plus augmenté son attractivité pour les investissements directs étrangers (IDE) depuis la signature de l'Alena. Au delà du Mexique, l'Amérique latine dans son ensemble aura maintenu, et même légèrement accru depuis 15 ans, sa part dans les IDE des USA. La lutte que se livrent les USA à travers l'extension de l'Alena vers le Sud, et le Brésil à travers l'extension du Mercosur vers le Nord, ne doit pas tromper : les investissements trans-américains sont intenses, l'intégration régionale est en marche, conflictuelle, certes dominée par les USA, mais vigoureuse.

Le tableau 1 montre le haut niveau d'intégration financière entre le Japon et son voisinage régional, en

dépôt du désinvestissement nippon depuis la crise financière de 1997-1998 dans l'Asean. Il ne faudrait pas en conclure le recul de l'intégration régionale, c'est tout le contraire disent de manière convergente Higott (2006) et Boulanger (2006). Depuis cette crise et le refus des USA de la solution financière proposée par le Japon avec un Fond Monétaire Asiatique, le consensus s'est fait, y compris du côté japonais, de la nécessité d'approfondir l'intégration industrielle et financière est-asiatique. D'où la montée en puissance depuis 1998 du thème de l'« East Asian economic project » et, sur le plan institutionnel, du processus « Asean Plus Three ».

Au total, la comparaison de l'intégration productive au sein des trois grandes régions Nord-Sud aboutit à un diagnostic sans appel. Alors que les pays intermédiaires et en développement des périphéries des USA et du Japon représentent près du cinquième des destinations de leurs IDE, le ratio n'est que de 10 % dans le cas des investissements français, de 12 % pour les allemands et 8 % pour les espagnols (investissements avec les autres pays d'Europe occidentale exclus). Les pays européens échangent peu avec leurs périphéries émergentes ou en développement, et surtout y investissent très peu. Seule l'Allemagne valorise un peu ces pays, en particulier les nouveaux membres orientaux de l'UE. Mais vers le Sud, on descend à des niveaux spectaculairement bas : les pays partenaires méditerranéens (PPM) n'attirent que 1,7 % des IDE français, 0,9 % des IDE allemands et 2,4 % des IDE espagnols ! Il est frap-

pant de constater que l'intérêt modique que l'Espagne porte depuis quelques années aux pays d'Afrique du Nord, n'a même pas son équivalent en France. Si l'Allemagne a fait des PECO ses « Dragons », la France, elle, ne tire parti d'une intégration ni avec le voisinage oriental ni avec le voisinage méditerranéen (Beckouche et Guigou 2007).

Conclusion

Ces détours américain et est-asiatique donnent la mesure du retard européen. Nous n'avons pas encore bien compris que la classe moyenne de la rive sud de la Méditerranée vit en Europe ou y vient très souvent, ce qui constitue un atout déterminant pour la région ; que la mobilité des personnes, des biens et des capitaux est essentielle pour la réussite de l'intégration économique et la stabilisation politique ; que les partenariats industriels avec des entreprises de la rive sud sont à la fois une opportunité et une nécessité si l'Europe ne veut pas voir se creuser son retard sur les deux autres grandes régions Nord-Sud concurrentes. ■